

der Materie als auch rasches Nachschlagen bei aktuellen Fragen.

ASGG – Arbeits- und Sozialgerichtsgesetz.

Von Stefan Köck/Martin Sonntag (Hrsg.). Verlag Österreich, Wien 2020, 532 Seiten, geb, € 129,-.

JAKOB HÜTHALER-BRANDAUER

IO – Insolvenzordnung

Laut Vorwort dieses neuen Kommentars zur Insolvenzordnung sowie zur EuInsVO und zum EKEG verfolgt das Werk das Ziel, der Insolvenzrechtspraxis ein kompaktes Nachschlagewerk an die Hand zu geben. 44 Autoren aus Advokatur, Gerichtsbarkeit und Wissenschaft sind angetreten, dieses Ziel zu verfolgen und dieses – es sei vorweggenommen – schlussendlich auch zu erreichen.



Zunächst ist hervorzuheben, dass das Werk in der Tat durch seine Handlichkeit und Übersichtlichkeit glänzt. Trotz seines enormen Umfangs ist der vorliegende Kommentar äußerst kompakt und es ist überhaupt kein Problem, diesen in einer durchschnittlichen Aktentasche unterzubringen.

Die ausgewogene Mischung von Autoren aus der Wissenschaft und aus der Praxis schlägt sich darin nieder, dass jene vom Rechtsanwender benötigten Informationen, die sich im unkommentierten Gesetzestext nicht finden, dem Leser genau zu jener Stelle des Gesetzestextes, zu der sie am besten passen, geliefert werden. Die Lösungen, welche die OGH-Judikatur für die einzelnen Probleme herausgearbeitet hat, werden selbstverständlich in der gebührenden Ausführlichkeit erörtert, zusätzlich jedoch auch regelmäßig eigene Gedanken und Argumente des Autors dem Leser nicht vorenthalten.

Im Gegensatz zu einem reinen „Leitsatzkommentar“ schafft es das Werk daher auch, System und Strukturen des österreichischen Insolvenzverfahrens sowie des materiellen Insolvenzrechtes sichtbar zu machen und dem Leser einprägsam zu vermitteln. Wie profund und an den drängenden Fragen der Praxis orientiert der Kommentar die Materie aufbereitet, merkt man insb an zwei Umständen: Die Kommentierung zitiert nicht nur die OGH-Judikatur, sondern auch viele unveröffentlichte Entscheidungen der Oberlandesgerichte zu wichtigen Rechtsfragen (derer es bekanntlich gerade im Insolvenzrecht sehr viele gibt). Zweitens werden viele Praxishinweise gegeben, die auch der Judikatur der Rechtsmittelgerichte nicht entnommen werden können, weil sie in der Regel nicht Gegenstand einer Rechtsmittelentscheidung werden, die aber insb für die Zunft der Insolvenzverwalter Goldes wert sind.

Als umfangreicher Handkommentar zur IO sowie zu zwei der wichtigsten Nebengesetze ist der Kommentar schon nach kurzer Zeit aus der Insolvenzpraxis nicht mehr wegzudenken – sowohl von den Richtertischen der Insolvenzrichter als auch vom Schreibtisch der insolvenzaffinen Parteienvertreter leuchtet es neuerdings nahezu flächendeckend rot und blau – und das nicht ohne Grund. Kurz zusammengefasst: Trotz seines stolzen Preises kann für das Werk eine uneingeschränkte Kaufempfehlung ausgesprochen werden.

IO – Insolvenzordnung.

Von Christian Köck/Elisabeth Lovrek/Martin Spitzer. Verlag Österreich, Wien 2019, 3.346 Seiten, geb, € 429,-.

FELIX KARL VOGL

Wie Rechtsanwälte mit Dauerberatungsverträgen Geld verdienen

Was ist ein Dauerberatungsvertrag? Wie kann man als Rechtsanwalt damit Geld verdienen? Und warum sollte ich mich damit beschäftigen?



Diese Fragen löste der Titel dieses E-Books von Mag. Bruno Jahn bei mir aus.

Die erste wird im Buch sogleich beantwortet. Dauerberatungsverträge können dem Kunden (etwa in digitaler Form) permanenten Zugang zu vordefinierten juristischen Inhalten, standardisierter Rechtsberatung, einem „protection plan“ und bestimmten Dienstleistungspaketen anbieten. Dafür zahlt der Kunde ein (zB monatlich) gleichbleibendes Nutzungsentgelt.

Ähnliches kennen wir ja aus anderen Branchen und zunehmend von unserer nichtanwaltlichen Konkurrenz. Warum also nicht als Rechtsanwalt/Rechtsanwältin über ein ebensolches Angebot für seine Bestandskunden (Mandanten) nachdenken?

Bruno Jahn schildert das Beispiel der US-amerikanischen Kanzlei Stross Law Firm: Deren „Peace of Mind Program“ richtet sich an Privatkunden (iZm Stiftungen) und enthält: jährliche Überprüfung der Dokumente, Checklisten und Leitfäden in einem „Trustee Manual“, Workshops, Webinare und Newsletter, ein jährliches Sonder-Event der Kanzlei.

Dauerberatungsverträge bringen ua einen planbaren, skalierbaren Dauerumsatz.

Die Idee ist bestechend. Die Umsetzung stellt aber in mehrfacher Hinsicht eine Herausforderung dar und deshalb wird gerade der Umsetzung im vorliegenden E-Book breiter Raum eingeräumt.

Dabei werden im Besonderen die folgenden Themen behandelt:

- Umsatzpotenzialanalyse,
- Definition der Kundengruppen (Für welche Kunden kann das Angebot interessant sein? Welche Kunden wollen wir damit bedienen? Welche Bedürfnisse haben diese Kunden?),
- Festlegung der Dienstleistungen und Produkte (Welche Dienstleistungen sollen angeboten werden? In welchem Umfang? Wie kann man möglichen „Missbrauch“ der Kunden antizipieren und vermeiden?),
- Preisbestimmung (Preisoptionen, Wie lange soll der Preis gelten und wie können wir Preise anpassen?),
- Vertragsdauer,
- Effizienz (Was kann automatisiert werden? Controlling) und
- Werbung.

Um LeserInnen ein gutes Gefühl für Dauerberatungsverträge zu geben und wie sie diese in ihrer Kanzlei selbst umsetzen können, enthält das E-Book 20 reale Praxisbeispiele (hauptsächlich aus den USA, aber auch aus Deutschland).

Zuletzt enthält das E-Book eine Fallstudie. In dieser werden die im E-Book dargelegten Umsetzungsschritte noch einmal anhand einer fiktiven Kanzlei durchgespielt.

Eine Analyse der standesrechtlichen Zulässigkeit rundet die Ausführungen im E-Book ab. Ein Problem könnte eine mögliche Kollision sein, wenn Dauerberatungsvertragskunden später Prozessgegner werden.

Fazit: In einem Markt, in dem juristischer Rat zunehmend von nichtanwaltlichen Anbietern erbracht wird, die keinen standesrechtlichen Beschränkungen unterliegen, dafür aber sehr stark digitalisiert sind, kann es lohnen, über standardisierte, digitale (und damit skalierbare) Dauerberatungsprodukte nachzudenken, die das eigene Dienstleistungsspektrum abrunden und (aus meiner Sicht) vor allem den Bestandskunden einen Zusatznutzen bieten.

Wie Rechtsanwälte mit Dauerberatungsverträgen Geld verdienen. Ein neuer Weg für anwaltliches Umsatzwachstum.

Von *Bruno Jahn*. Eigenverlag, Traun 2020, 100 Seiten, E-Book (PDF), € 55,-.

BERND TRAPPMAYER



Hans Kelsen und 100 Jahre B-VG als Graphic Novel

Eine spannende Reise durch das Leben Hans Kelsens
und durch 100 Jahre Verfassungsgeschichte!

Plankensteiner
Gezeichnet, Hans Kelsen

2020, 64 Seiten, Br.
ISBN 978-3-214-10052-0

19,00 EUR
inkl. MwSt.

shop.manz.at

