

---

# COMMERCIAL

## MANDANTEN UND ALLGEMEINER ÜBERBLICK

Wir beraten mittelständische Unternehmen und multinationale Konzerne, Start-ups und Investoren aus dem In- und Ausland umfassend im allgemeinen Handels- und Vertragsrecht beim Handel von Gütern und Dienstleistungen sowie entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Beschaffung und Einkauf über Herstellung und Produktion bis zum Vertrieb und Verkauf im nationalen und internationalen B2B sowie B2C Geschäft.

## WAS UNS AUSZEICHNET

Exzellentes Fachwissen und langjährige branchenübergreifende Erfahrung ermöglichen uns, unseren Mandanten maßgeschneiderte, an ihren wirtschaftlichen Belangen und konkreten Bedürfnissen ausgerichtete, praxisorientierte Lösungen bei komplexen Spezialthemen sowie rechtlichen Fragen im operativen Tagesgeschäft anzubieten. Aufgrund langjährig gewachsener Allianzen haben wir ein weltumspannendes Partnernetzwerk erstklassiger Korrespondenzkanzleien vor Ort etabliert und können so auch Commercial Themen weltweit erfolgreich (auch als Partner in einem Team von Kanzleien) begleiten, beraten und steuern.

## Beschaffung, Einkauf, Herstellung und Produktion

- Beratung, Erstellung und Verhandlung von Beschaffungs- und Zulieferverträgen sowie Rahmenlieferverträgen und OEM-Verträgen
- Beratung, Erstellung und Umsetzung von allgemeinen Einkaufsbedingungen (AGB)
- Beratung bei sämtlichen Fragen des Contract Management und im Zusammenhang mit Lieferketten (Supply Chain)
- Gestaltung und Beratung von branchenspezifischen Verträgen (Hersteller-, Lohnfertigungs- und Lizenzverträge, Entwicklungskooperationsverträge (F&E-Verträge), Werkzeugrahmenverträge, Life-Time-Verträge, Konsignationslagerverträge, Qualitätssicherungsvereinbarungen etc.)
- Beratung bei Vertragsgestaltung im Zusammenhang mit Kooperationen und Joint Ventures
- Unterstützung und Beratung bei Fragen der Produkthaftung und Produktsicherheit (inklusive Rückrufaktionen und Produktwarnungen)
- Beratung und Durchführung von Prozessen und Verfahren zur Durchsetzung oder Abwehr von Ansprüchen aus Produkthaftung, Mängelgewährleistung, Lieferverträgen

## Vertrieb und Verkauf

- Beratung bei Konzeptionierung, Aufbau und Neuordnung nationaler und internationaler Vertriebsstrukturen und Vertriebssysteme (u.a. Direktvertrieb, selektive Vertriebssysteme, Allein-Vertriebssysteme, gemischte Vertriebssysteme)
- Beratung bei Distributions- und Marketingstrategien und Unterstützung bei den daraus abgeleiteten Umsetzungsmaßnahmen
- Beratung, Erstellung und Umsetzung von allgemeinen Verkaufsbedingungen (AGB) und Nutzungsbedingungen im B2B und B2C Geschäft
- Beratung bei Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Distributionsverträgen sowie Kommissionärsmodellen
- Unterstützung und Beratung bei Franchisesystemen und Franchiseverträgen
- Beratung bei Online-Vertrieb und E-Commerce
- Beratung bei vertriebskartellrechtlichen Fragestellungen sowie Compliance-Prüfungen (z.B. von Websites und Portalen)