



Rechtsanwalt  
Partner  
Mitglied der Practice Group Digital Business  
Mitglied der Practice Group Gesundheitswesen (Pharma, Medizintechnik)

T +49 89 28628490  
mpr@noerr.com

*Rechtsanwalt Dr. Mansur Pour Rafsendjani ist international erfahrener Partner unserer Kanzlei. Er ist seit mehr als 20 Jahren in der internationalen Rechtsberatung tätig. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehört die Gestaltung internationaler handels- und zivilrechtlicher Verträge sowie die gerichtliche Vertretung in den Bereichen des Handels- und Vertriebsrechts, des Leasings und der Logistik. Er verfügt über eine große Expertise im Bereich des Kaufs und Verkaufs von komplexen technischen Anlagen. Als Mitglied der Digital Business Group beschäftigt er sich intensiv mit Fragen der Digitalisierung der Supply Chain.*

*Zusammen mit seinem Team hat er mehr als 600 namhafte, auch börsennotierte deutsche und ausländische Unternehmen beraten. Er begleitete in zahlreichen Transaktionen die handels- und zivilrechtlichen Fragestellungen von Transaktionen (Commercial Due Diligence). Er ist Referent und Autor zu zahlreichen Themen des internationalen Handels- und Vertriebsrechts sowie der Logistik. Dr. Mansur Pour Rafsendjani hat das ehemalige Büro der Kanzlei in Kiew gegründet und sechs Jahre lang geleitet. Vor seinem Eintritt bei Noerr war er Chefsyndikus eines Vermögensverwaltungsunternehmens. Von 2000 bis 2002 war er zudem Lehrbeauftragter für Wertpapierrecht an der Universität des Saarlandes sowie für internationales Vertragsrecht an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes.*

## Kompetenzen

- Internationales Handels- und Vertriebsrecht, Vertriebskartellrecht
- Erwerb und Vertrieb von komplexen technischen Anlagen
- Leasing, (Financial Leasing / Operating Leasing, Sale and Lease back, Anlagen-Leasing, Immobilienleasing)
- Business Process Outsourcing
- Global Purchasing/Einkaufsverträge/ UN-Kaufrecht
- Liefervertrag/Global Supply
- Werk- und Dienstleistungsverträge/Lohnfertigung
- Handelsvertreter/Kommissionsagentur/Makler, Franchising/Vertragshandel
- Anti-Korruption/Compliance
- Commercial Litigation & Arbitration
- Logistik, Spedition, Lager, Konsignationslager, Transport
- International Trade, Embargos & Sanktionen, Exportkontrolle

## Werdegang

- Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Saarbrücken, Nancy (Frankreich)
- Promotionsaufenthalte in Montpellier (Frankreich) und San Diego (USA)
- 1996-2001 Leiter Rechtsabteilung für ein Finanzdienstleistungsunternehmen (AG)

- 2000/2001 Lehrbeauftragter der Universität des Saarlandes
- Seit 2001 bei Noerr
- Leiter Büro Kiew von 2007 bis 2013
- Seit 2013 Co-Head International Trade
- Zugelassen bei der Rechtsanwaltskammer München

## Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch
- Französisch
- Russisch

## Mitgliedschaften

- Union Internationales des Avocats
- East Europe Franchise Association
- Deutsches Institut für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS)

## Ausgewählte Publikationen

Dr. Mansur Pour Rafsendjani publiziert regelmäßig in der Fachliteratur. Aktuell wirkt er als Co-Autor an dem "Münchener Anwaltshandbuch Internationales Wirtschaftsrecht" mit, das im Verlag C.H. BECK erscheinen wird.

- EU- und US-Sanktionen und ihre rechtlichen Auswirkungen auf geschäftliche Vorhaben von Unternehmen (mit Bärbel Sachs), in: OWC-Newsletter Russland, 4. April 2014
- Project Finance, Franchise, Product Liability, E-Commerce (mit Alexander Weigelt), in: Getting The Deal Through, 2013
- Absicherung gegen politische Risiken, in: Ost-West-Contact, 7/2012
- Der Schutz von Investitionen durch den Vertrag von 15. Februar 1993 zwischen Bundesrepublik Deutschland und der Ukraine über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen, in: Papier AHK-Kiew, 13. Februar 2012
- Holpriger Weg nach Westen (Kommentar), in: Handelsblatt, 15. Dezember 2011
- jurisPK-BGB, Band II Schuldrecht 5. Auflage, §§ 793-794 u. 796-808 (mit Seraphine Gräfin zu Eulenburg), in: [www.juris.de](http://www.juris.de), 06/2010
- Acquisition of Businesses in the Ukraine – Critical Legal and Tax Points to Bear in Mind when Structuring the Transaction and Drafting the Contract, in: Business Law in Transition in a comparative
- Der Goodwill-Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers: Ein Vergleich des deutschen, französischen und US-amerikanischen Franchiserechts, Peter Lang, Europäischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main 1999
- Ukraine – Praxisthemen Mergers & Acquisitions, Business Guide Deutschland Ukraine, Jahrbuch der deutsch-ukrainischen Wirtschaftsbeziehungen, in: Wegweiser, 3 Edition 2011, S. 144-145 (mit Alexander Weigelt)
- Multimodaler Transport – Rechtliche Grundlagen für ein effizientes Riskmanagement, in: BMEnet Logistik Guide 2007, BMEnet GmbH, Frankfurt 2007