



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

T +49 89 28628464  
michael.reiling@noerr.com

*Dr. Michael Reiling verfügt über langjährige Erfahrung im Franchising und der länderübergreifenden Um- und Restrukturierung von Vertriebssystemen. Er berät insbesondere Handelsunternehmen, Unternehmen der Systemgastronomie und Hersteller von Arzneimitteln und Medizinprodukten.*

## Kompetenzen

- Vertriebssysteme (insb. Franchise, Vertragshändler- und Handelsvertreterrecht)
- Europäisches und deutsches Kartellrecht
- Distribution Transactions
- Commercial und Regulatory im Bereich Life Sciences, Pharma und Medizinprodukte
- Handelsrecht
- EU-Recht

## Werdegang

- Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Passau und Toulouse (Frankreich) Anwaltliche Tätigkeit bei einer Rechtsanwaltskanzlei in Frankreich
- Gerichtshof der Europäischen Union in Luxemburg (Luxemburg)
- Secondment bei Morrison & Foerster in San Francisco (USA)
- Secondment im Legal Department eines bedeutenden forschenden Pharma-Konzerns (NASDAQ-100 listed) in Foster City, CA (USA)
- Seit 2005 bei Noerr
- Zugelassen bei der Rechtsanwaltskammer München
- 
- 

## Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch
- Französisch

## Mitgliedschaften

- Deutsche Gesellschaft für Vertriebsrecht e.V.

## Ausgewählte Publikationen

- Handelsrecht, in: Beck'sches Formularbuch Bürgerliches, Handels- und Wirtschaftsrecht in: Hoffmann-Becking/Gebele (Hrsg.), München (C.H. Beck) 12. Aufl. 2016, 13. Aufl. 2019

- Vertriebsverträge (Handelsvertreter, Vertragshändler und Franchisevertrag), in: Walz (Hrsg.), Beck'sches Formularbuch Zivil, Wirtschafts- und Unternehmensrecht Deutsch-Englisch, München (C.H. Beck) 2007, 2. Aufl. 2010 und 3. Aufl. 2014, 4. Aufl. 2018 (mit Dr. Karl Rauser)
- International Master Franchise Agreement – including Franchise Agreement for Germany –, in: Schütze/Weipert/Rieder (Hrsg.), Münchener Vertragshandbuch, Band 4: Wirtschaftsrecht III, München (C.H. Beck) 8. Aufl. 2018
- Compliance Organisation in den Bereiche Marketing & Sales, in: Hauschka/Moosmayer/Lösler (Hrsg.), Corporate Compliance - Handbuch der Haftungsvermeidung im Unternehmen, München (C.H. Beck) 3. Aufl. 2016
- Compliance-Organisation in den Bereichen Marketing und Sales, in: Hauschka (Hrsg.), Beck'schs Formularbuch Compliance, München (C.H. Beck), 2013
- Produkt-Franchise-Vertrag, in: Martinek/Semler/Flohr (Hrsg.), Formularsammlung des Vertriebsrechts, München (C.H. Beck) 2013
- Der Neubeginn der Verjährung bei Nacherfüllung durch den Verkäufer, Betriebs-Berater (BB) 2012, S. 982 ff. (mit Tilmann Walz)
- Commercial Agency Law in Germany, in: Randolph/Davey, The European Law of Commercial Agency, Oxford et. al. (Hart) 3rd Ed. 2010