



Einkauf, Logistik & Vertrieb



**Es gibt Tausende
Waren, mit denen
gehandelt wird.
Und wir kennen
fast genauso viele
Wege, es effizienter
zu machen.**

Prof. Dr. Karsten Metzlaff



Der Handel überwindet seit jeher Grenzen – ob zwischen Unternehmen, Ländern oder im Zeitalter des Digital Commerce zwischen analog und digital. Güter aller Art lassen sich über das Internet jederzeit und schneller kaufen und verkaufen als über herkömmliche Kanäle, Käufer können aus einem reichhaltigeren Sortiment wählen und Händler punktgenauer ihre Produkte bewerben.

Geblichen sind die elementaren Bedürfnisse der Marktteilnehmer: Die einen erwarten korrekte Informationen über Produkte und Preise und eine reibungslose Zustellung, die anderen eine vollständige und termingerechte Bezahlung der Ware. Für beide Seiten ist der Schutz der Kunden- und Transaktionsdaten wichtig. Dafür muss der digitale Vertragsabschluss auf Digital-Commerce-Plattformen ebenso sicher erfolgen wie beim klassischen Kaufvertrag. E-Payment-Systeme müssen verlässlich funktionieren, Onlinehandel und der stationäre Vertrieb sollten wie Zahnräder ineinandergreifen. Die Daten zum Käuferverhalten bieten ein enormes Potenzial, dürfen aber nur in Einklang mit Datenschutzbestimmungen genutzt werden. Andernfalls drohen Sanktionen und teure Auseinandersetzungen.

Basis des Warenflusses ist eine gut funktionierende Wertschöpfungskette. Unternehmen müssen sich mit den Prozessen auf allen Wertschöpfungsstufen auseinandersetzen – im Einkauf, in der Produktion, der Logistik und dem Vertrieb. Neben ökonomischen Faktoren spielen dabei zunehmend auch ökologische und soziale Kriterien eine Rolle. Dazu gilt es, die Beschaffung und den Vertrieb nachhaltig zu optimieren, etwa über die Bündelung von Ressourcen und die Auslagerung von Geschäftsprozessen, ohne dabei Abstriche bei Qualität und Integrität der Geschäftspartner zu machen. Und ohne Verstöße gegen nationale und internationale Ausfuhr- und Zollbestimmungen zu riskieren.

Nur wer diese Herausforderungen auch rechtlich meistert, kann Gewinn bringend handeln. Dabei hilft ein Partner, der das Geschäft kennt und jederzeit hilft, rechtliche und unternehmerische Hürden zu überwinden.

/ HERAUSFORDERUNGEN

Unser spezialisiertes Team steht Ihnen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Seite. Von der Entwicklung und Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle bis zum Auf- und Ausbau von geeigneten Einkaufs-, Vertriebs- und Logistiksystemen – sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene.

Zu unseren Beratungsfeldern zählen:

Etablierung von Vertriebsstrukturen und Vertriebsgesellschaften

- Standortauswahl
- Gründung von Gesellschaften, Tochtergesellschaften und Joint-Venture-Gesellschaften
- Unterstützung bei Fördermittelanträgen und Erlangung von Erlaubnissen
- Beratung zur Einhaltung von Bestimmungen bei Investitionszuschüssen und zum europäischen Beihilferecht
- Unbedenklichkeitsbescheinigungen für Foreign Direct Investments
- Verhandlungen mit nationalen und lokalen Behörden

Außenwirtschaftsrecht

- Vertragliche Gestaltung zu EU- und US-Sanktionen (z.B. Russland); Compliance-Beratung bei einzelnen Projekten, beim Design und der Implementierung unternehmens- und konzernweiter Prozesse
- Beratung von Importeuren und Produzenten bei der Einführung oder Überprüfung von Anti-Dumping-Zöllen; strukturelle Beratung zur Vermeidung von Anti-Dumping-Zöllen
- Unterstützung bei „Neubewertung“ von Bewilligungen durch Zollbehörden, bei Neuerungen im Zollrecht und im Unions-Zollkodex; Rechthilfe bei unzulässigen Maßnahmen der Zollbehörden
- Abgabenoptimierende Vertragsgestaltung bei Änderungen im Zollwertrecht; Rechtshilfe
- Design, Implementierung und Durchführung von Audits und Stresstests zur Vermeidung von Verstößen gegen außenwirtschaftsrechtliche Vorschriften; vertragliche Absicherung und Outsourcing von Prozessen; Beratung in Bußgeld und OWi-Verfahren

Einkauf

- OEM-Verträge
- Beschaffungs- und Zulieferverträge
- Rahmenlieferverträge
- Allgemeine Einkaufsbedingungen inkl. Rechtswahlmöglichkeiten
- Hersteller-, Lohnfertigungs- und Lizenzverträge
- F&E-Verträge
- Contract Management
- Warenwirtschaftssysteme
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Haftung und Verantwortlichkeiten in der Lieferkette/Supply Chain
- Preisstrategien (z.B. Cost-Plus-Systeme) und Bezugsbindungen
- Parallelimporte

Logistik und Fullfilment

- Transport- und Speditionsrecht (nationale und grenzüberschreitende Beförderungen per Straße, Schiene, Luft, See)
- Lagerrecht (Konsignationslager, Bonded Warehouse)
- Kontraktlogistik (z.B. Transport-/Lager-/Speditionsverträge, KEP-Dienstleister, Lagerdistribution, Logistik-Fullfilment, Outsourcing einzelner logistischer Leistungen)
- Abgrenzung Verantwortlichkeiten in der Supply Chain und Schnittstellendefinition
- Prozessoptimierung
- Systeme zur Qualitätsmessung

- Haftungs- und transportversicherungsrechtliche Beratung
- Konfliktlösung (z.B. bei Schlechtleistung, Leistungsausfall Logistiker, Herausgabe zurückbehaltener Ware etc.)
- Risk Management

Finanzierung entlang der Supply Chain

- Factoring bzw. Factoring-ähnliche Produkte zur Absatzfinanzierung
- Reverse Factoring zur Einkaufsfinanzierung
- Fine Trading (finanzwirtschaftliches Streckengeschäft zur Einkaufs- und Konsignationslagerfinanzierung)
- ABS zur Liquiditätssicherung
- Exportfinanzierung und deren Absicherung (z.B. Hermes-Bürgschaften)

Vertrieb

- Beratung bei der Auswahl, der Konzeption, dem Auf- und Ausbau sowie der Restrukturierung nationaler und internationaler Vertriebsstrukturen
- Direktvertrieb im Online- und Offline-Handel, Teleshopping
- Allgemeine Verkaufsbedingungen (AGB), B2B und B2C
- Handelsvertreter-Vertriebssysteme, Kommissionärs- und Kommissionsagentur- sowie Vertragshändler-Vertriebssysteme

- Franchise-Vertriebssysteme in allen Facetten und Formen, wie z.B. Master und Multi-Unit-Franchising, Area-Developer-Verträge, Multi-Unit-Franchising, Aufklärungsdokumente, Disclosure, System-Handbücher etc.
 - Gemischte Vertriebssysteme (Multi- und Omni-Channeling im Online- und Offline-Handel)
 - Selektive Vertriebssysteme, Allein-Vertriebssysteme und Shop-in-Shop-Konzepte
 - Garantiesysteme, Margen- und Bonusprogramme
 - Category und Quality Management
 - Leasing-, Sharing-, Nutzungs- und Miet-Modelle
 - Vertriebskartellrechtliche Beratung, z.B. im Rahmen von Preisstrategien, Bezugs- und Vertriebsbindungen, Beratung im Zusammenhang mit Missbrauch einer marktbeherrschenden oder marktstarken Stellung
 - Beratung vor und bei der Insolvenz von Herstellern und Vertriebspartnern
- E-Commerce**
- Auf- und Ausbau der Internetpräsenz (Webshop am Front End inkl. Allgemeinen Geschäftsbedingungen, AGB)
 - Gesetzliche Informationspflichten; Widerrufsrechte
 - Social & Mobile Commerce
 - Finanzdienstleistungen im Internet, insbesondere Gestaltung von E-Payment-Systemen und Zahlungsverfahren, Gutschein- und Bezahl-systeme, E-Geld
 - Strukturierung und Implementierung optimierter Datenschutzkonzepte und Einwilligungsmanagement
- Kundenbindungsprogramme, Social-Plug-ins, Tools zur Reichweitenmessung, Customer Analytics (inkl. Datenschutz)
 - Gutschein- und Bezahl-systeme, Verbraucher-kredit- und Stundungsmodelle
 - Cross-Border-E-Commerce inkl. Rechtswahl und Geo Blocking, insbesondere innerhalb Europas
 - Kooperation zwischen Drittanbietern und Handelsplattformen
- Durchsetzung und Abwehr von Ansprüchen**
- Gerichtliche, außergerichtliche, behördliche und schiedsgerichtliche Begleitung bei kauf-, transport- und vertriebsrechtlichen Auseinandersetzungen
 - Verteidigung gegen Beanstandungen und Ab-mahnungen von Mitbewerbern und (Verbraucher-) Verbänden (Verletzung von Marken- und Urheberrechten, Informationspflichten, unwirksame AGB-Klauseln etc.)
 - Maßnahmen des einstweiligen Rechtsschutzes (Eilverfahren)
 - Störungen in Vertriebssystemen, insbesondere Trennung von Vertriebspartnern und Vertriebs-mittlern, Marken- und Kennzeichenschutz
 - Schutz des Vertriebssystems gegen Dritte, Kündigungen, Rückforderungen
 - Zulassung zu qualitativ-selektiven Vertriebssystemen
 - Buchauszug, Bucheinsicht, Ausgleichsansprüche, Investitionersatzansprüche
 - Weiterbelieferung nach Kündigung
 - Insolvenzanfechtungsansprüche

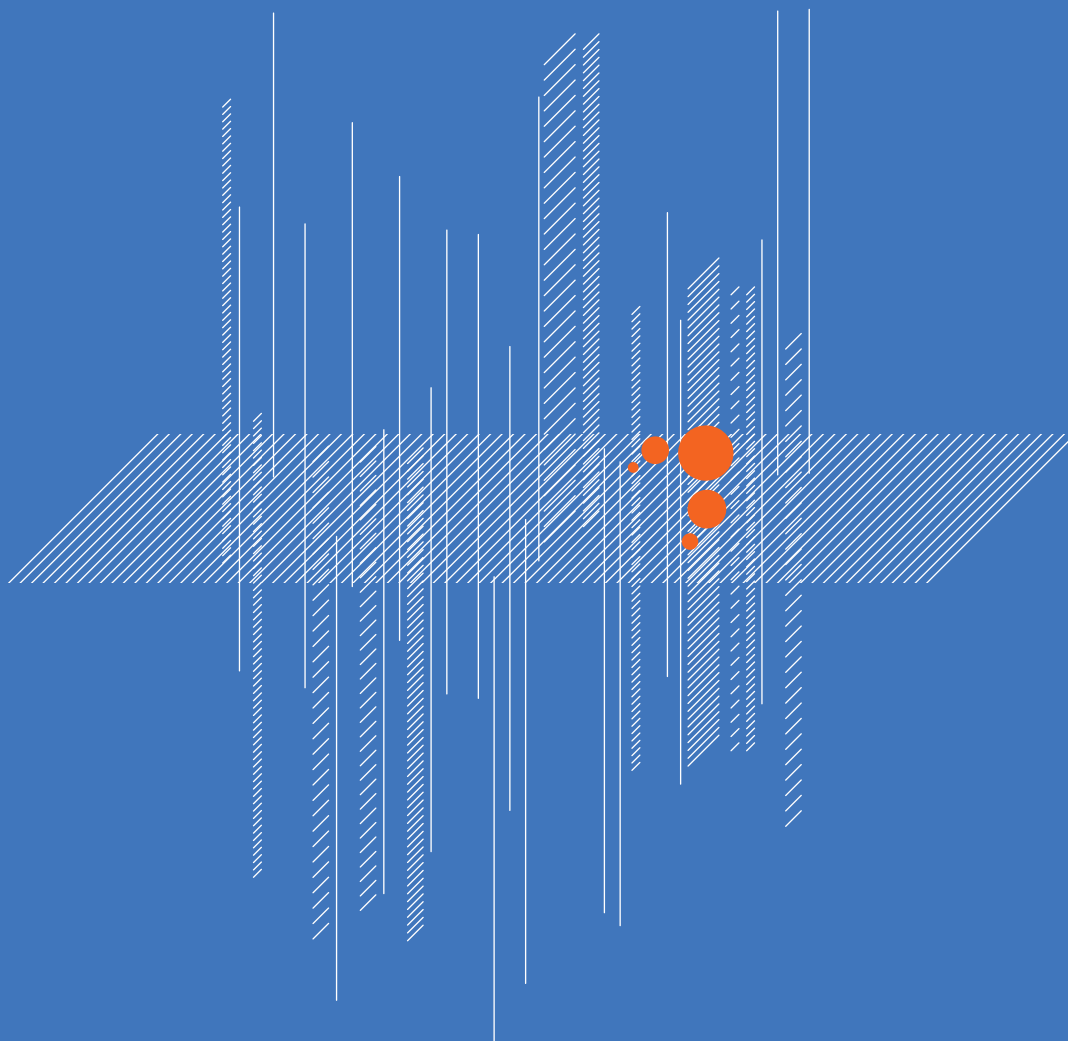
Erfolgreiche Geschäftsmodelle sind kein Zufall, nur die Besten setzen sich durch. Die Berater unserer Praxisgruppe Einkauf, Logistik & Vertrieb leisten seit Jahrzehnten juristische Pionierarbeit, damit sich unsere Mandanten in neuen Märkten oder unter restriktiven Rahmenbedingungen behaupten können. Sie durchdringen Geschäftsmodelle und gestalten die Lösung entsprechend der unternehmerischen Ziele.

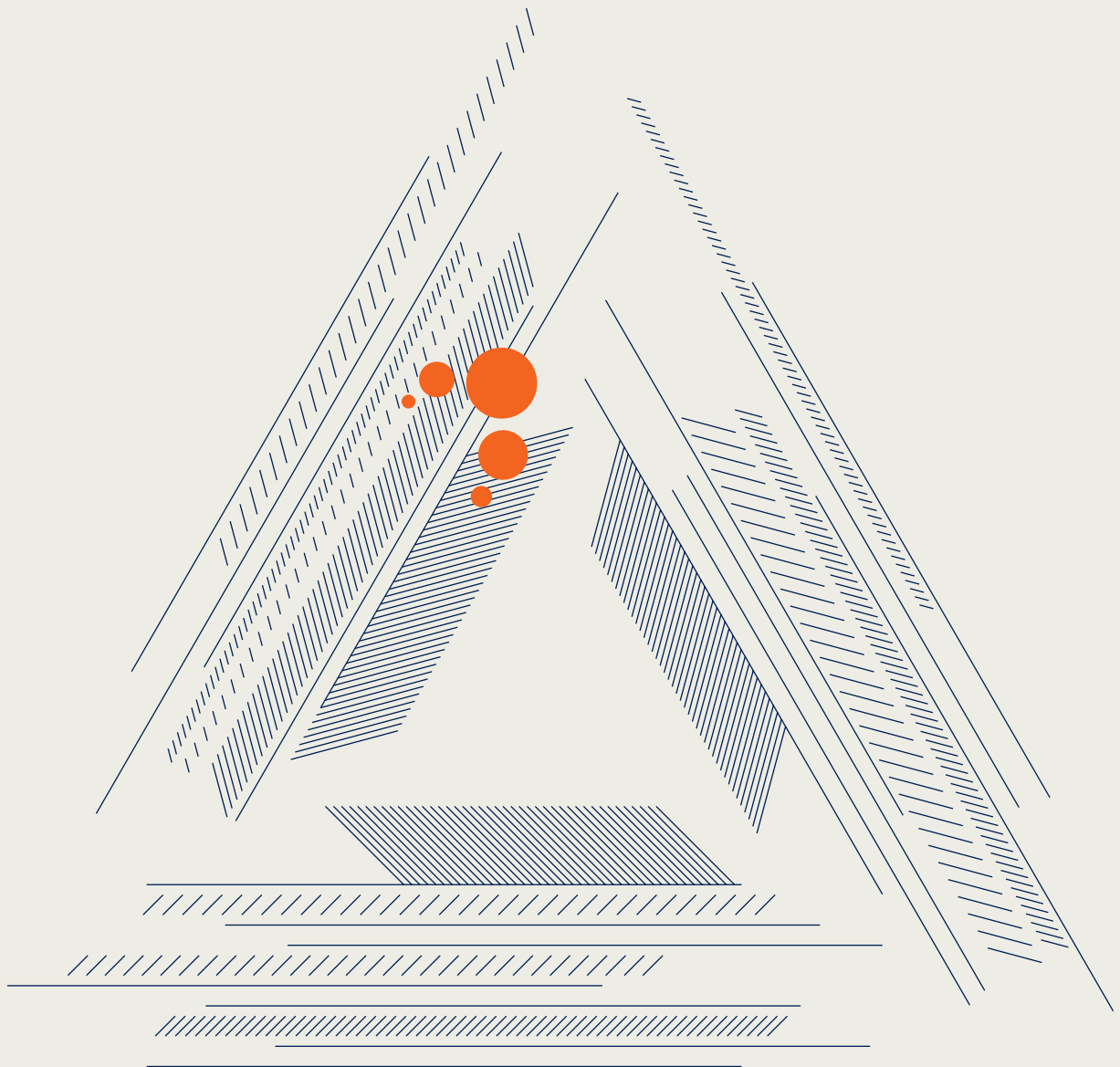
So haben wir schon vor mehr als 40 Jahren das weltweit größte Franchiseunternehmen der Gastronomie in Deutschland rechtlich auf den Weg gebracht. Mit unserer Unterstützung ist es einem Automobilhersteller gelungen, erstmalig bundesweit eine Vertragshändlernetzkündigung bis zum BGH durchzusetzen, um eine schlankere Vertriebsstruktur zu realisieren. Aktuell entwickeln wir Multi-Channel-Vertriebssysteme, die rechtlich und unternehmerisch Maßstäbe setzen.

Dabei setzen wir jeweils individuelle fach- und ggf. auch länderübergreifende Teams aus erfahrenen Beraterpersönlichkeiten ein. Regelmäßig dazu gehören Experten für Vertriebs-, Kartell-, Marken- und Wettbewerbsrecht sowie – im Hinblick auf neue digitale Geschäftsmodelle – für IT-Recht und Datenschutz. Bei Bedarf komplettieren erfahrene Anwälte für Außenwirtschaftsrecht sowie für Prozessführung und Schiedsverfahren das Team.

Egal, wie komplex oder anspruchsvoll die Herausforderung auch sein mag, egal ob Großkonzern oder mittelständisches Unternehmen, unsere Mandanten erhalten von uns immer eine fundierte Analyse mit einer klaren überzeugenden Handlungsempfehlung. Und zwar überall, wo sie uns brauchen: in Deutschland, in Europa und über unsere erprobten Beziehungen zu anerkannten Rechtsanwaltskanzleien auch weltweit.

/ IHR MEHRWERT





Noerr ist Exzellenz und unternehmerisches Denken. Mit Teams aus starken Persönlichkeiten findet Noerr Lösungen für komplexe und anspruchsvolle Fragestellungen. Vereint durch gemeinsame Werte, haben die über 500 Berater bei Noerr ein gemeinsames Ziel: den Erfolg der Mandanten. Auf den Rat der Kanzlei vertrauen börsennotierte Konzerne und mittelständische Unternehmen ebenso wie Finanzinstitute und -investoren.

Unternehmerisches Denken

Die Berater von Noerr machen die Herausforderungen ihrer Mandanten zu ihren eigenen. Sie denken nicht nur mit, sondern auch voraus. Dabei sind sie frei in ihren Entscheidungen und übernehmen Verantwortung. Noerrs Anspruch ist es, für den Mandanten immer einen Schritt weiter zu gehen. Und komplexe Fragestellungen mit Erfahrung, Exzellenz und Augenmaß zu lösen.

Innovative Lösungen

In komplexen und dynamischen Märkten sind regelmäßig neue Lösungsansätze gefragt. Von Experten, die neben dem Know-how auch die nötige Leidenschaft mitbringen. Das ist Noerrs Domäne: integrierte und innovative Lösungen, effizient umgesetzt.

Globale Reichweite

Um sich wirklich grenzenlos für Mandanten einsetzen zu können, ist Noerr als eine führende europäische Wirtschaftskanzlei auch international bestens aufgestellt: mit Büros in elf Ländern und einem weltweiten Netzwerk an befreundeten Top-Kanzleien.

Zudem ist Noerr exklusives deutsches Mitglied von Lex Mundi, dem global führenden Netzwerk unabhängiger Wirtschaftskanzleien mit umfangreicher Erfahrung in mehr als 100 Ländern.

Kompetent in Mittel- und Osteuropa

Seit Langem ist Noerr in allen wesentlichen Hauptstädten Mittel- und Osteuropas vertreten. Regelmäßig berät die Kanzlei deutsche und internationale Investoren bei Greenfield Investments, Joint Ventures, Akquisitionen und Desinvestitionen in Mittel- und Osteuropa. Mit rund 100 Professionals gehört Noerr zu den führenden Kanzleien in der Region.

Noerr-Gruppe

Noerr LLP – Noerr Consulting AG – TEAM Treuhand GmbH – NOERR AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Standorte

Alicante, Berlin, Bratislava, Brüssel, Budapest, Bukarest, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, London, Moskau, München, New York, Prag, Warschau



/ ÜBER NOERR



Dr. Karl Rauser

Rechtsanwalt, Steuerberater

Partner

Leiter Einkauf, Logistik & Vertrieb

karl.rauser@noerr.com

München

T +49 89 28628174

/ IHR ANSPRECHPARTNER



**Wenn stationärer
und digitaler
Handel nahtlos
ineinandergreifen
sollen, greift man
gerne auf unsere
Expertise zurück.**

Dr. Michael Reiling, Maître en droit



Kanzlei des Jahres
für Bank- und Finanzrecht



Juve Awards 2017

Transatlantic Equity Capital
Markets Team of the Year



Transatlantic Legal Awards 2017

European Law Firm
of the Year



British Legal Awards 2016

Germany Law Firm
of the Year



Chambers Europe Awards 2015

Law Firm of the Year:
Germany



The Lawyer European Awards 2015

Global Dispute of the
Year: U.K. Litigation



The American Lawyer
Global Legal Awards 2015

/AWARDS

Alicante

Noerr Alicante IP, S.L.
Avenida México 20
03008 Alicante
Spanien
T +34 96 5980480

Berlin

Noerr LLP
Charlottenstraße 57
10117 Berlin
Deutschland
T +49 30 20942000

Bratislava

Noerr s.r.o.
AC Diplomat
Palisády 29/A
811 06 Bratislava
Slowakische Republik
T +421 2 59101010

Brüssel

Noerr LLP
Boulevard du Régent 47-48
1000 Brüssel
Belgien
T +32 2 2745570

Budapest

Kanzlei Noerr & Partner
Fő utca 14-18
1011 Budapest
Ungarn
T +36 1 2240900

Bukarest

S.P.R.L.
Menzer & Bachmann - Noerr
Str. General Constantin
Budişteanu nr. 28 C, Sector 1
010775 Bukarest
Rumänien
T +40 21 3125888

Dresden

Noerr LLP
Paul-Schwarze-Straße 2
01097 Dresden
Deutschland
T +49 351 816600

Düsseldorf

Noerr LLP
Speditionstraße 1
40221 Düsseldorf
Deutschland
T +49 211 499860

Frankfurt am Main

Noerr LLP
Börsenstraße 1
60313 Frankfurt am Main
Deutschland
T +49 69 9714770

Hamburg

Noerr LLP
Jungfernstieg 51
20354 Hamburg
Deutschland
T +49 40 3003970

Kiew

Kooperationspartner:
TOV Nobles
Vul. Khreschatyk 7/11
01001 Kiew
Ukraine
T +380 44 4953080

London

Noerr LLP
Tower 42
25 Old Broad Street
London EC2N 1HQ
Großbritannien
T +44 20 75624330

Moskau

Noerr 000
1-ya Brestskaya ul. 29
Pf. 247, 125047 Moskau
Russische Föderation
T +7 495 7995696

München

Noerr LLP
Brienner Straße 28
80333 München
Deutschland
T +49 89 286280

New York

Noerr LLP
Representative Office
885 Third Avenue, Suite 2610
New York, NY 10022
USA
T +1 212 433 1396

Prag

Noerr s. r. o.
Na Poříčí 1079/3a
110 00 Prag 1
Tschechische Republik
T +420 233112111

Warschau

Noerr Biedeckie sp.k.
ul. Grzybowska 87
00-844 Warschau
Polen
T +48 22 3788500

/ **STANDORTE**

Alicante
Berlin
Bratislava
Brüssel
Budapest
Bukarest
Dresden
Düsseldorf
Frankfurt/M.
Hamburg
London
Moskau
München
New York
Prag
Warschau