

Luther.

Digitale Vertriebsmodelle

Vom kleinen Einzelhandelsunternehmen bis zum großen Konzern: Der Vertrieb der eigenen Waren und Leistungen über digitale Vertriebskanäle ist nicht mehr wegzudenken. Die Digitalisierung verändert die klassischen Vertriebsmodelle und schafft gänzlich neue Vertriebswege. Bei der Gestaltung des eigenen digitalen Vertriebs und Marketings gilt es allerdings, den zunehmend engeren rechtlichen Rahmen zu beachten. Luther unterstützt Unternehmen bei der Bewältigung der rechtlichen Herausforderungen, die sich aus den immer komplexeren nationalen und internationalen Regelungen ergeben – proaktiv und mit Blick auf die Zukunft!



Egal ob es um die Digitalisierung Ihres bestehenden Vertriebssystems oder die Entwicklung und Installation eines neuen, digitalen Vertriebsmodells geht, wir unterstützen Sie dabei, diese Herausforderungen zu meistern

Unser Beratungsangebot

- Rechtssichere Konzeption und vertragsrechtliche Ausgestaltung des zu Ihrem Unternehmen passenden digitalen Vertriebssystems, zum Beispiel durch zukunftsorientierte Gestaltung eines Mischvertriebs oder Nutzung digitaler Möglichkeiten auch im selektiven Vertrieb („exclusive marketplaces“).
- Kompetente kartell- und wettbewerbsrechtliche Beratung bei der Gestaltung und Durchführung digitaler Vertriebsmodelle mit Blick auf den nationalen und internationalen Rahmen, zum Beispiel Implementierung der Geoblocking-VO in bestehende Vertragsbeziehungen.
- Zukunftsfähige und rechtssichere Ausrichtung Ihres Vertriebssystems, insbesondere mit Blick auf die „Digital Single Market Strategy“ der EU.
- Prüfung, Anpassung und Gestaltung der vertraglichen Grundlagen des gesamten Vertriebsnetzes einschließlich Handelsvertreter-, Vertragshändler-, Franchiseverträgen und AGB.
- Analyse, Gestaltung und Anpassung Ihrer Vertragsstrukturen, damit diese rechtssicher die Digitalisierung der Prozesse wie beispielsweise des Bestellungsprozesses widerspiegeln.
- Datenschutzrechtliche Beratung entlang der gesamten Lieferkette.
- Rechtskonforme Implementierung des digitalen Eigenvertriebs wie beispielsweise über Onlineshops, Apps oder digitale Marktplätze.
- Strukturierung und Implementierung von Qualitäts- und Compliance-Management-Systemen.
- Gestaltung eines effizienten Vertriebs für den Sekundärmarkt (Aftermarket und After-Sales-Management). Zum Beispiel durch Nutzung von Apps, automatisierter Datenübertragung oder Targeted Marketing.

Unsere digitale Expertise

Luther wurde vom JUVE-Verlag als Kanzlei des Jahres 2019 ausgezeichnet und trägt zudem das Siegel „Digitale Kanzlei 2020“. Für unsere Collaboration Plattform erhielten wir im Jahr 2019 den PMN Management Award.



Ihr Ansprechpartner:

Dr. Christoph von Burgsdorff, LL.M. (Essex)

Luther.Digital
T +49 40 18067 12179
M +49 152 016 12179
christoph.von.burgsdorff@
luther-lawfirm.com

