

<b>Buchveröffentlichungen</b>	
2016 im Oktober	<p><b>Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht</b>  Betriebs-Berater Schriftenreihe, 415 Seiten, R&amp;W Verlag, dfv mediengruppe  Der erste Teil (22 Seiten) verfolgt den praktischen Ansatz „mit dem deutschen Vertrag ins Ausland“. Er wird ergänzt durch den theoretischen zweiten Teil (332 Seiten, 830 Fußnoten, viele übersichtliche Tabellen und Darstellungen) zu den nationalen, supranationalen und internationalen Grundlagen sowie im Detail zum IPR und IZPR in der EU und darüber hinaus. Es schließt sich ein kompakter Rechtsvergleich zwischen deutschem Recht / UN Kaufrecht / Schweizer Recht / Common Law an. Das Vertriebsrecht (Handelsvertreter, Vertragshändler, Franchise) wird in 50 Ländern und Regionen beleuchtet und das Vertriebskartellrecht wird in der EU und 13 weiteren Ländern behandelt. Es finden sich Grundlagen und Praktikerhinweise zu internationalen Schiedsverfahren und kompakte Ausführungen zu Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung in über 50 Ländern. Grundlagen zum Internationalen IP Recht sowie eigens entwickelte praktische Darstellungen zu den Incoterms®2010 runden das Werk ab.</p> <p>Bislang wurde das Buch sehr gut rezensiert von Prof. Dr. Peter Kindler (ZVertrR 2016, S. 407), Prof. Dr. Christoph Ann (NJW 2017, S. 43), Prof. Dr. Peter Huber (BB 2017, S. 340), Klaus Vorpeil (RIW2018, IV)</p>
2017 2016 2015	<p><b>Getting The Deal Through - Agency and Distribution in Germany</b>  Englischsprachige, jährlich aktualisierte Publikation zu etwa 20 Rechtsordnungen und ausgewählten Fragen (hier Vertriebsrecht); Mitautor ist Dr. Benedikt Rohrßen, Taylor Wessing.</p>
2003	<p><b>Umweltvereinbarungen und Kartellrecht</b>  Dissertation, 409 Seiten, VVF Verlag</p> <p>Es wird erarbeitet, wie sich staatlich initiierte direkte Absprachen zwischen Unternehmen und indirekte Absprachen über den Staat kartellrechtlich greifen lassen. Dabei werden etwa 30 Entscheidungen des EuGH untersucht, die wirtschaftswissenschaftliche Spieltheorie zu Rate gezogen und ein neuer Ansatz entwickelt.</p>
<b>Veröffentlichungen in Fachzeitschriften</b>	
BetriebsBerater 2018, S. 2181 ff.	<i>Nacherfüllung / Unverhältnismäßigkeit / Schadensersatz – Schnittstellen im neuen Kaufrecht nach § 439 Abs.3 und 4 BGB</i> zusammen mit Wolfgang Schulz, Taylor Wessing
Kommunikation & Recht 2018, S. 444	<i>Die neue Geoblocking Verordnung – Grundlagen, Fragen, Schnittstellen;</i> zusammen mit Wolfgang Schulz, studentische Hilfskraft Taylor Wessing
RIW 2018, Seite 179 ff.	<i>Schweigen ist Silber – zum Schweigen im internationalen Handelsrecht,</i> zusammen mit Julius Dahmen, Taylor Wessing

IHR 2017, Seite 45 ff.	<i>Unwirksame Klauseln in Vertriebsverträgen</i> Versuch einer systematischen Katalogisierung zu über 200 Klauseln in Vertriebsverträgen und deren Behandlung in Rechtsprechung und Literatur auf 40 Seiten; Mitautor ist Julius Dahmen, studentische Hilfskraft.
2017 Tagungsband	<i>Der Kühlschrankfall – Das Dilemma des gutmütigen Lieferanten in der Lieferkette im Hinblick auf die mangelbedingten Aus- und Einbaukosten</i> In: Prof. Dr. Beate Gsell u.a. – Tagungsband zur Tagung des brasilianisch-deutschen Forschungsnetzwerkes zum Verbraucherrecht im März 2016; erscheint im Nomos Verlag.
Recht, Automobil, Wirtschaft 2016, S. 125	<i>Die vierte Dimension – Rechtsfragen im 3D-Druck 2.0</i>
GWR 12/2012, S. 527	<i>Aktuelle Rechtsprechung zu Nacherfüllungskosten: Handlungsempfehlungen für Hersteller, Zwischenhändler und Assembler</i>