



Dr. Thomas Rinne

Rechtsanwalt, Abogado

Standort: Frankfurt am Main

Kontakt: +49 69 989 7235-0 · rinne@buse.de

Kompetenzen: Handels- und Vertriebsrecht

Dr. Thomas Rinne ist seit 2016 Partner von Buse Heberer Fromm am Standort Frankfurt.

Als Spezialist für internationales Wirtschafts-, Vertriebs- und Handelsrecht berät Dr. Rinne seit über 20 Jahren Unternehmen bei grenzüberschreitenden Aktivitäten. Neben Vertragsgestaltungen gehören die Beratung bei der Gründung von Niederlassungen und Tochtergesellschaften zu seinen Tätigkeitsgebieten. Dr. Rinne begleitet zudem Markteintritte im Ausland und berät bei produkthaftungsrechtlichen Fragestellungen.

Dr. Rinne begleitet deutsche Unternehmen bei der internationalen Erweiterung ihrer geschäftlichen Aktivitäten und internationale Unternehmen, deren Zielmarkt Deutschland ist. Sein Schwerpunkt liegt auf Spanien, den spanischsprachigen Ländern Lateinamerikas und den USA. Mit den landesspezifischen Gepflogenheiten ist der auch bei der Anwaltskammer in Barcelona zugelassene Abogado (spanischer Rechtsanwalt) natürlich vertraut. Dr. Rinne, u.a. in Lausanne und Madrid studierte, richtete seine Laufbahn von Beginn an international aus. Er verfügt über verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Englisch, Spanisch und Französisch. Seine hervorragende Vernetzung ist das Ergebnis seiner langjährigen Tätigkeit als Präsident des internationalen Anwaltsnetzwerks Eurojuris in Brüssel (www.eurojuris.net) und seiner persönlichen internationalen Beziehungen auf Behörden- und Wirtschaftsebene.

Seit 2011 ist Dr. Rinne Mitglied des Vorstandes der Amtlichen Spanischen Handelskammer. Er engagiert sich als Mitglied in einer Vielzahl internationaler Wirtschafts- und Anwaltsverbände, wie der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York, dem German-American Business Club South Florida in Miami, der International Bar Association in London, der Alliance of Merger and Acquisition Advisors in Chicago und der Deutsch-Spanischen Handelskammer in Madrid. Dr. Rinne wurde seit 2013 drei Mal in Folge von „Best Lawyers in Germany“ als „Best Lawyer in International Trade Law“ ausgezeichnet.

Internationales Handels- und Vertriebsrecht

Vertragsgestaltung Import und Export

Erfolg ist planbar – auch im Exportgeschäft. Neben einem solide ausgearbeiteten Business-Plan gehört dazu die professionelle Gestaltung der Vertragsbeziehungen mit Geschäftspartnern im Ausland. Dr. Thomas Rinne unterstützt Unternehmen bei der Verhandlung von Verträgen für den Import und Export von Waren. Diese Verträge sind keine Standard-Verträge. Stets sind die Besonderheiten des Produkts, des Zielmarktes, der Vertriebskanäle und die Kundenstruktur im Vertrag zu erfassen. Eine individuelle Vertragsgestaltung schützt! Bei grenzüberschreitenden Lieferungen haben beispielsweise Regelungen zu den Zahlungsmodalitäten und der Zahlungsabsicherung, die Definition der höheren Gewalt, Rechtswahl- und Gerichts- beziehungsweise Schiedsgerichtsklauseln besondere Bedeutung. Dr. Rinne berät Unternehmen bei der Gestaltung nationaler und internationaler Allgemeiner Verkaufs- und Lieferbedingungen sowie Allgemeiner Einkaufsbedingungen. Er widmet sich den notwendigen Fragen zur Produkthaftung, denn gerade in Märkten wie beispielsweise in den USA sind besondere Maßnahmen zum Schutz der Interessen des Herstellers erforderlich. Siehe hierzu: Leitfaden zur Produkthaftung in den USA, 4. Auflage, 2017.

Vertriebswege

Ob Produkte direkt, über Handelsvertreter oder Vertragshändler (Distributoren) vertrieben werden, ist eine strategische, unternehmerische Entscheidung. Dr. Rinne berät seine Mandanten bei der Wahl der Vertriebswege und gestaltet Verträge mit Vertriebsmittlern (Handelsvertreter, Vertragshändler etc.).

Unternehmensgründung im In- und Ausland

Die Gründung einer Niederlassung oder Tochtergesellschaft im Ausland kann den Absatz von Produkten fördern. Der Vertrieb durch eine eigene Tochtergesellschaft unter einer Rechtsform des Ziellandes erhöht die Attraktivität und Akzeptanz von Produkten, weil Geschäftspartner und Endkunden den Hersteller so als inländisches Unternehmen wahrnehmen. Dr. Rinne begleitet deutsche Unternehmen bei der Internationalisierung des Geschäfts und berät zudem ausländische Unternehmen mit dem Zielmarkt Deutschland.

Wahl der Gesellschaftsform

Die Wahl der Gesellschaftsform ist entscheidend und strategisch wichtig für den Unternehmenserfolg. Herr Dr. Rinne berät Hersteller, Händler und auch Dienstleister bei der Wahl der optimalen Gesellschaftsform. Er arbeitet, wenn notwendig, mit Kooperations-Anwälten im Zielland zusammen und ist bestens vernetzt. So werden Gründungen schnell und reibungslos realisiert. Neben der eigentlichen Gesellschaftsgründung gehören auch die Reservierung von Gesellschaftsnamen, die Unterstützung bei der Beantragung von Steuernummern und die Eröffnung von Bankkonten dazu.

Zur Wahl der Gesellschaftsform für ausländische Unternehmen in Deutschland: Dr. Thomas Rinne: „Hidden Secrets: A Guide to Corporate Forms for Doing Business in Germany“.

Spanish Desk

Dr. Thomas Rinne ist deutscher Anwalt und gleichzeitig als spanischer Anwalt (Abogado) qualifiziert (Anwaltskammer Barcelona). Einen Teil seiner Ausbildung absolvierte er in Barcelona und Madrid. Aufgrund seiner langjährigen Berufspraxis in Spanien ist er mit den örtlichen Gegebenheiten bestens vertraut, gut vernetzt und spricht und schreibt verhandlungssicher Spanisch. Dr. Rinne ist Mitglied der Deutschen Handelskammer für Spanien (Madrid) und Vorstandsmitglied der Amtlichen Spanischen Handelskammer für Deutschland (Frankfurt am Main).

Deutsch-spanische Wirtschaftsbeziehungen haben eine lange und erfreuliche Tradition. Spanien und Deutschland sind wichtige Handelspartner. Deutschland ist für Spanien das wichtigste Lieferland. Bei den Exporten rangiert Deutschland für Spanien an zweiter Stelle.

Über 13.000 deutsche Unternehmen sind in Spanien aktiv, die deutschen Direktinvestitionen in Spanien haben einen Bestandswert von ca. 30 Milliarden Euro, die spanischen Direktinvestoren in Deutschland ca. 15 Milliarden Euro. Investitionsschwerpunkte liegen in den Bereichen der Automobilindustrie, KFZ-Zulieferteile, Maschinen, chemische Erzeugnisse und Nahrungsmittel. Im Tourismus stellen Deutsche seit Jahrzehnten die zweitstärkste Besuchergruppe dar. Nach aktuellen Schätzungen leben circa 180.000 Deutsche ständig in Spanien.

Gesellschaftsgründung in Spanien

Herr Dr. Rinne berät und begleitet Unternehmen bei ihrem Markteintritt in Spanien. Die Beratung deckt das gesamte Spektrum der notwendigen rechtlichen Weichenstellungen und Formalien ab. Neben der Beratung zur Wahl der für den Geschäftszweck idealen Gesellschaftsform unterstützt Herr Dr. Rinne bei der Abfrage von Reservierungen von Gesellschaftsnamen, der Beantragung der CIF (spanischen Steuernummer) für Unternehmen sowie der Eröffnung eines Bankkontos bei einer spanischen Geschäftsbank. Auch die Eintragung ins spanische Handelsregister und die Unterstützung bei der Erstellung der Protokoll- und Gesellschafterbücher sind Teile des Beratungsspektrums. Einen ersten Überblick über die wichtigsten Besonderheiten bei Gesellschaftsgründungen in Spanien gibt die Checkliste „Gesellschaftsgründung in Spanien“.

Immobilienwerb und -verkauf in Spanien

Die Rahmenbedingungen für Immobilienwerb und -verkauf in Spanien unterscheiden sich zum Teil erheblich vom deutschen Recht. So sind in Spanien privatschriftliche Kaufverträge über Immobilien zwar wirksam; der Erwerber wird aber nur aufgrund einer notariellen Kaufvertragsurkunde in das Eigentumsregister eingetragen. Er erhält erst durch die Eintragung eine gegenüber Dritten gesicherte Rechtsposition. Herr Dr. Rinne berät bei allen rechtlichen Fragestellungen rund um den Erwerb und den Verkauf einer Immobilie in Spanien, sei es für private oder gewerbliche Zwecke.

Immobilientransaktionen in Spanien müssen selbst bei privaten Investitionen von einem Anwalt begleitet werden. Der Grund dafür liegt unter anderem darin, dass die Funktion des Notars bei Grundstücksgeschäften – anders als in Deutschland – auf die reine Beurkundung des Grundstückskaufvertrages begrenzt ist. Deutsche Notare sind für die gesamte Abwicklung der Transaktion verantwortlich. Einen ersten Überblick über die

wichtigsten Besonderheiten von Immobilienkäufen in Spanien gibt die Checkliste „Immobilienkauf in Spanien“.

Regelung von Nachlässen in Spanien

Nach inoffiziellen Schätzungen haben mehr als 150.000 Deutsche Immobilienvermögen in Spanien. Es handelt sich zumeist um Ferienhäuser oder Ferienwohnungen. Eine Umschreibung der Immobilien nach dem Tode des eingetragenen Eigentümers ist mit vielen Formalien verbunden und wesentlich aufwändiger als eine vergleichbare Nachlassabwicklung in Deutschland. Fallen spanische Immobilien in den Nachlass, ist eine notarielle Erbschaftsannahmeerklärung erforderlich. Bei größeren Bankguthaben gilt das ebenfalls. Dr. Rinne berät und vertritt Erben sowohl in rechtlicher als auch in steuerlicher Hinsicht. Einen ersten Überblick über die wichtigsten Besonderheiten der Nachlassabwicklung in Spanien gibt die Checkliste „Nachlassabwicklung in Spanien“.

Internationales Netzwerk

Dr. Thomas Rinne ist aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Präsident des internationalen Anwaltsnetzwerks Eurojuris in Brüssel international hervorragend vernetzt. Er verfügt über persönliche Beziehungen auf Behörden- und Wirtschaftsebene. Seit 2011 ist Dr. Rinne Mitglied des Vorstands der Amtlichen Spanischen Handelskammer (www.coeca.de). Er engagiert sich als Mitglied in einer Vielzahl internationaler Wirtschafts- und Anwaltsverbände wie TELFA (www.telfa.law), der Deutsch-Britischen Handelskammer in London (www.grossbritannien.ahk.de), der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York (www.gaccny.com), dem German-American Business Club South Florida in Miami, (www.gabc.us) der International Bar Association in London (www.ibanet.org), der Alliance of Merger and Acquisition Advisors in Chicago (www.amaaonline.com) und der Deutsch-Spanischen Handelskammer in Madrid (www.ahk.de). Dr. Rinne wurde 2017 bereits zum vierten Mal in Folge von „Best Lawyers in Germany“ als „Best Lawyer in International Trade Law“ ausgezeichnet.

Publikationen

Dr. Thomas Rinne, Tobias F. Ziegler // 2019

[US-Gesellschaftsformen: Ein Leitfaden für deutsche Investoren](#)

Dr. Thomas Rinne // Deutsch-Amerikanische Handelskammer, Legal&Tax Newsletter, Vol. 4, 2018

[How Brexit will affect US Companies](#)

Dr. Thomas Rinne // 1. Newsletter 2018

[Boletín Informativo](#)

Dr. Thomas Rinne

[¡Atención! ¡El Registro de Transparencia se encuentra disponible online!](#)

Dr. Thomas Rinne

[Achtung ! Transparenzregister ist online!](#)

Dr. Thomas Rinne // 4. Auflage, 2017

[Leitfaden zur Produkthaftung in den USA](#)

Dr. Thomas Rinne // Corporate forms in Germany

[A guide to corporate forms for doing business in Germany](#)

Dr. Thomas Rinne // 3. Newsletter 2017

[Boletín Informativo](#)

Dr. Thomas Rinne // German American Chamber of Commerce, Legal Tax Newsletter, Vol. 3, 2017

[Post BREXIT: How will EU-Judgments be enforced in the UK?](#)

Dr. Thomas Rinne // German American Chamber of Commerce, Legal Tax Newsletter, Vol. 2, 2017

[How Brexit will impact business relationships with the UK in manifold ways](#)

Dr. Thomas Rinne // 1. Newsletter 2017

[Boletín Informativo](#)

Dr. Thomas Rinne // 3. Newsletter 2016

[Boletín Informativo](#)

Dr. Thomas Rinne // 2. Newsletter 2016

[Boletín Informativo](#)

Dr. Thomas Rinne // 1. Newsletter 2016

[Boletín Informativo](#)

Dr. Thomas Rinne // Legal forms in Germany

[A guide to legal forms for business in Germany](#)

Mitgliedschaften



[Deutsch-Amerikanische Handelskammer](#)

New York



[German Business Club of South Florida](#)

Miami



[Alliance of Merger and Acquisition Advisors](#)

Chicago



International Bar Association

London



Deutsche Außenhandelskammer für Spanien

Madrid



Amtliche Spanische Handelskammer in Deutschland

Frankfurt am Main



Deutsch-Spanische Juristenvereinigung



Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW)

Web Version: <https://buse.de/anwaelte/rinne/>