



战略交易与许可

我们团队的深度和广度是任何竞争对手都无法比拟的，我们的团队通常每年处理数百项对客户成功至关重要的战略交易，以及数千项知识产权和商业交易，以保持他们的业务向前发展。我们已经就每一种交易进行了谈判，为新兴和成熟公司在开发、获取技术并将其资本化，以及创建新的商业模式将产品推向市场时面临的每一种情况向客户提供咨询服务。我们深知与所有类型的公司达成交易需要什么，以及如何避免额外交易或退出战略的障碍。

聚焦成长型公司。我们可以为您提供通常只有大公司的大型法律部门才有的商业知识和法律经验。本质上，我们是您管理团队的一部分，也是“在外的内部法律顾问”。我们提供成熟公司的复杂视角以及成长型公司暂时无法获得的洞察力和实践经验。

业务一致性。我们知道产生双赢交易的结构和策略。凭借我们独特的专注性和丰富的经验，我们比任何其他公司都更清楚如何帮助您创造与更大公司进行谈判所需的杠杆。事实上，我们写了关于这个主题的主要书籍：《企业伙伴关系：构建和谈判国内和国际战略联盟》（2013 Wolters Kluwer），自1992年以来一直在印刷，现在是第五版。

实用方法。我们利用我们丰富的经验来帮助您识别和应对随着业务生命周期的快速增长而带来的不断变化的风险和机遇。我们能够精准识别这些障碍，并在每个阶段找到消除或克服它们的最佳方法。

