



orka Newsletter | Kartellrecht

Exklusivvertrieb: EuGH stärkt Position von Händlern

Ein Hersteller untersagt seinen Vertriebspartnern den aktiven Verkauf in Gebiete, die anderen Händlern exklusiv zugewiesen sind. Diese Form der vertikalen Beschränkung ist – sofern die allgemeinen Freistellungsvoraussetzungen erfüllt sind – seit dem Erlass der ersten Vertikal-GVO im Jahr 1999 vom Kartellverbot gem. Art. 101 Abs. 1 AEUV ausgenommen. In seinem Urteil vom 8. Mai 2025 (Rs. C-581/23-*Beemster-Käse*) hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) nun präzisiert, unter welchen Voraussetzungen eine solche Beschränkung kartellrechtlich wirksam vereinbart werden kann.

Der Hintergrund

Dem Urteil liegt ein Rechtsstreit zwischen Beevers Kaas und der Supermarktkette Albert Heijn zugrunde. Cono, ein niederländischer Käsehersteller, hatte Beevers Kaas das exklusive Vertriebsrecht für Beemster-Käse in Belgien und Luxemburg eingeräumt. Albert Heijn bezog den Käse jedoch

über Quellen außerhalb des Exklusivgebiets und vertrieb ihn ebenfalls in Belgien. Während Beevers Kaas darin eine Verletzung seiner Exklusivrechte sah, verwies Albert Heijn auf das Fehlen eines ausdrücklichen Verkaufsverbots durch Cono.

Das zuständige belgische Gericht hatte also darüber zu befinden, ob die zwischen

Cono und Beevers Kaas geschlossene Exklusivitätsvereinbarung allein genügt, um die Voraussetzungen der Gruppenfreistellung zu erfüllen. Es legte die Frage dem EuGH vor, weil es für die Beantwortung der Frage maßgeblich auf die Auslegung von Art. 4 lit. b) Ziff. i) Vertikal-GVO – also Unionsrecht – ankam.



Rechtliche Ausgangslage

Obwohl das Verfahren auf der alten Fassung der Vertikal-GVO beruht, bleiben die Ausführungen des EuGH auch für die seit 2022 geltende Neufassung relevant. Art. 4 Vertikal-GVO wurde darin zwar neu formuliert, die Änderungen sind aber überwiegend redaktionell und die Regelung des Art. 4 lit. b) Ziff. i) ist im Wesentlichen unverändert geblieben. Das Urteil ist deshalb ohne Weiteres auf die neue Vertikal-GVO übertragbar.

Nach Art. 4 lit. b) der Vertikal-GVO sind Beschränkungen des aktiven Verkaufs, also gezielte Vertriebsmaßnahmen, die sich an bestimmte Kunden oder Gebiete richteten, grundsätzlich von der Freistellung ausgenommen und damit regelmäßig verboten, aber im Weg der Rückausnahme doch

freigestellt und zulässig, wenn das jeweilige Gebiet bzw. der jeweilige Kunde einem Alleinvertriebshändler exklusiv zugewiesen ist. Die Kommission konkretisierte die Voraussetzung dieser Rückausnahme in ihren Leitlinien aus 2010, indem sie eine solche Beschränkung nur gelten ließ, wenn der Anbieter seinen Exklusivhändler zugleich vor den aktiven Verkaufsbemühungen anderer Abnehmer in dem zugewiesenen Gebiet schützte.

Mit Inkrafttreten der neuen Vertikal-GVO (2022/720) wurde diese Schutzverpflichtung zugunsten der Exklusivhändler ausdrücklich in die GVO aufgenommen, vgl. Art. 1 Abs. 1 lit. h) Vertikal GVO n.F. (Zudem kann die Exklusivität nun auf bis zu fünf Händler pro Gebiet bzw. Kundengruppe erweitert werden.)

Kernaussagen des EuGH

Mit der Entscheidung bestätigt der EuGH nun die bereits in den alten Vertikalleitlinien verankerte Rechtsauffassung der sog. „Bedingung der parallelen Auferlegung“: Die Gewährung eines exklusiven Vertriebsrechts, sei es gebiets- oder kunden(gruppen)bezogen, verpflichtet Anbieter stets, seine Exklusivhändler vor aktiven Verkaufsbemühungen anderer, nicht autorisierter Händler des Anbieters zu schützen.

Der EuGH stellt klar, dass eine rein vertragliche Zuweisung eines exklusiven Gebiets an einen Händler nicht ausreicht, um ein Verbot des aktiven Verkaufs gegenüber anderen Händlern kartellrechtskonform zu vereinbaren.

Vielmehr bedarf es einer konkret nachweisbaren Verpflichtung aller nicht autorisierter Vertriebspartner, die klar zu



erkennen gibt, dass auf aktive Verkaufsbemühungen im Exklusivgebiet verzichtet wird. Ohne eine solche Schutzverpflichtung greift die Wirkung der Gruppenfreistellung nicht.

Eine Vereinbarung in diesem Sinne soll vorliegen, wenn

- in den Vertriebsvereinbarungen mit den nicht autorisierten Händlern explizit ein aktives Verkaufsverbot für das Exklusivgebiet der zuständigen Händler verankert ist, oder
- die nicht autorisierten Händler ausdrücklich oder konkludent der Aufforderung des Anbieters zugestimmt haben, ein aktives Verkaufsverbot in den exklusiv zugewiesenen Gebieten einzuhalten.

Laut EuGH gilt beispielsweise eine Mitteilung, eine vertragliche Klausel oder sogar ein entsprechender Hinweis in den AGB des Anbieters als eine solche Aufforderung.

Allein das tatsächliche Fehlen von aktiven Verkaufsbemühungen im Exklusivgebiet durch andere Händler reicht dem EuGH dagegen nicht als belastbarer Nachweis

einer entsprechenden Vereinbarung oder Zustimmung aus.

Letztlich ergab sich diese Sichtweise zwar schon aus einer rein vertragsrechtlichen Auslegung, da der Alleinvertriebshändler wirksam nur geschützt werden kann, wenn der Anbieter seine anderen Händler den aktiven Vertrieb in das Exklusivgebiet bzw. an die Exklusivkunden rechtsverbindlich untersagt. Nunmehr ist dies auch in der Definition von „Alleinvertriebssystem“ in Art. 1 Abs. 1 lit. h) der neuen Vertikal-GVO verankert. Trotzdem ist die Klarstellung durch den EuGH zu begrüßen.

Handlungsempfehlungen

Das Urteil beinhaltet wichtige Hinweise zur rechtssicheren Ausgestaltung von Gebietschutzklauseln.

Die bloße vertragliche Zuweisung eines Exklusivgebiets oder einer bestimmten Kundengruppe zugunsten eines Händlers reicht nicht aus, um anderen Vertriebspartnern wirksam den aktiven Verkauf dorthin zu untersagen.

Damit ein solches Verkaufsverbot kartellrechtlich unbedenklich ist, muss der Anbieter nachweisen können, dass sämtliche betroffenen Händler aktiv in die Schutzregelung eingebunden wurden. Das heißt: Sie müssen nicht nur über die Exklusivität informiert sein, sondern sich auch ausdrücklich zur Unterlassung aktiver Verkaufsbemühungen in fremde Exklusivbereiche verpflichtet haben. Idealerweise geschieht das in klaren vertraglichen Regelungen – bloßes Schweigen oder faktische Duldung reichen jedenfalls nicht aus. Eine Gebiets- oder Kundenbeschränkung, die diese Anforderungen nicht erfüllt, ist von der Gruppenfreistellung nicht erfasst und kann damit

kartellrechtswidrig sein und zur Unwirksamkeit des gesamten Vertrags führen.

Unternehmen ist also dringend anzuraten, ihre Vertriebsverträge zu prüfen und bei Bedarf anzupassen, um sicherzustellen, dass Alleinvertriebshändler durch entsprechende Gebiets- bzw. Kundenbeschränkungen der aller anderen Händler vor der Verletzung ihrer Exklusivität geschützt sind.

Wichtig bleibt außerdem: Beschränkbar ist stets nur der aktive Verkauf. Vor passiven Verkäufen können Alleinvertriebshändler keinesfalls geschützt werden.

Ihre Ansprechpartner



Dr. Anselm Grün
Partner

T +49 30 509320-0
anselm.gruen@orka.law



Dr. Moritz Dästner
Salary Partner

T +49 211 60035-292
moritz.daestner@orka.law



One Team.
One Goal.