

Vertikal nachgefragt – Die neue Vertikal-GVO und die dazugehörigen Vertikal-Leitlinien

Teil 1: Die wichtigsten Punkte auf einen Blick

Im Juni 2022 ist die überarbeitete Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen (Vertikal-GVO) in Kraft getreten. Für das Verhältnis zwischen Herstellern, Importeuren, Großhändlern und Einzelhändlern gelten ab sofort neue Rahmenbedingungen, die einige Veränderungen notwendig machen, aber auch neue Spielräume eröffnen. Wir zeigen Ihnen die wichtigsten Punkte auf.

Welches Ziel verfolgt die neue Vertikal-GVO?

- Anpassung der Vertikal-GVO an die Marktentwicklung der letzten Jahre (insbesondere im Hinblick auf digitale Geschäftsmodelle, Dualvertrieb und Online-Plattformen)

Wann ist die Verordnung in Kraft getreten?

- Inkrafttreten der neuen Vertikal-GVO am **1. Juni 2022** mit einer 12-jährigen Laufzeit bis zum 31. Mai 2034
- **Einjährige Übergangsfrist** für Vereinbarungen, die vorher bereits abgeschlossen wurden und vor dem 1. Juni 2022 in Kraft getreten sind
- Alle anderen Vereinbarungen, die erst nach dem 31. Mai 2022 abgeschlossen wurden und in Kraft getreten sind, sind ausschließlich nach der neuen Vertikal-GVO zu bewerten

Wer ist betroffen?

- Hohe Relevanz für alle Unternehmen, die Waren und/oder Dienstleistungen herstellen, beziehen und (weiter-)verkaufen (darunter Hersteller, Importeure, Großhändler und Einzelhändler aus allen Branchen)
- Weitreichende Änderungen sind insbesondere für den Online-Vertrieb und Plattformmodelle vorgesehen

Was sind die wesentlichen Änderungen?

Verschärfungen und Klarstellungen?

- Informationsaustausch) in dualen Vertriebssystemen
- Behandlung von Online-Vermittlungsdiensten (mit Hybridstellung)
- Bewertung von Paritätsverpflichtungen (plattformübergreifende Einzelhandels-Paritätsverpflichtungen)
- Resale Price Maintenance (insbesondere „MAP“)
- Handelsvertretersysteme (duale Rolle von Händlern, Plattformen als Handelsvertreter, Risikotragung und Erstattung)

Erleichterungen?

- Wettbewerbsverbote
- Selektivvertrieb (Weitergabe aktiver Weiterverkaufsverbote, Gebietschutz)
- Exklusivvertrieb („geteilte“ Exklusivität, Weitergabe aktiver Weiterverkaufsverbote)
- Online-Vertrieb („Dual Pricing“ und Aufweichung des Äquivalenzgebots)



Teil 2: Fokus auf Dualvertrieb und Informationsaustausch einschließlich Informationsaustausch mit (hybriden) Plattformen

Die neuen Regelungen zum Austausch von Informationen im Dualvertrieb gehören zu den Neuerungen, die für die Praxis erhebliche Auswirkungen mit sich bringen.

Was ist eigentlich dualer Vertrieb?

- Anbieter bietet eine Ware/Dienstleistung sowohl im **Eigenvertrieb** (z.B. in eigenen Filialen oder Online-Stores) als auch über **unabhängige Abnehmer** an
- Anbieter und Abnehmer stehen daher auf der nachgelagerten Ebene **im Wettbewerb** um (End-)Kunden
- Duales Verhältnis führt aus kartellrechtlicher Sicht jedoch zu einem **Spannungsverhältnis**:
 - bei Beschränkungen des Abnehmers durch den Anbieter oder
 - bei dem Austausch von Informationen zwischen dem Anbieter und Abnehmer

Unter welchen Voraussetzungen können Informationen in dualen Vertriebssystemen ausgetauscht werden?

- Duales Vertriebssystem eines Anbieters auf einer vorgelagerten Stufe (Hersteller, Importeur oder Großhändler) mit Abnehmern auf einer nachgelagerten Stufe (als Importeur, Großhändler oder Einzelhändler), die keine Wettbewerber auf der vorgelagerten Stufe sind

- Informationsaustausch ist grundsätzlich von der Freistellung durch die Vertikal-GVO erfasst, sofern dieser die folgenden Voraussetzungen erfüllt:
 - Informationsaustausch **betrifft** direkt die **Umsetzung** der vertikalen Vereinbarung, und
 - ist zur **Verbesserung** der Produktion oder des Vertriebs der Vertragswaren oder -dienstleistungen **erforderlich**.

Gibt es hierfür Beispiele?

Exemplarische Informationen, die nach Ansicht der Europäischen Kommission die Voraussetzungen der Vertikal-GVO **regelmäßig** erfüllen bzw. nicht erfüllen:

- ✓ Technische Informationen, logistische Informationen, (detaillierte) Kundeninformationen, Informationen zu UVP, Höchstpreisen sowie tatsächlichen Verkaufspreisen des Abnehmers, Informationen zu Werbekampagnen, Marketingaktionen, oder leistungsbezogene Informationen
- ✗ Informationen zu zukünftigen Verkaufspreisen, detaillierte, identifizierende Informationen zu Endverbrauchern, Informationen über Eigenmarken des Abnehmers



Welche Besonderheiten gibt es für (hybride) Plattformen?

- Plattformen, die Online-Vermittlungsdienste erbringen, werden grundsätzlich als Anbieter im Sinne der Vertikal-GVO qualifiziert, d.h. der Informationsaustausch kann freigestellt sein, falls die Voraussetzungen der Vertikal-GVO erfüllt sind
- Vertikale Vereinbarungen mit **Hybridplattformen** in Bezug auf die Online-Vermittlungsleistung fallen nicht mehr in den Schutzbereich der Vertikal-GVO
 - Für jede Leistungsbeziehung mit einer Hybridplattform ist gesondert zu prüfen, ob diese von der Vertikal-GVO erfasst ist
 - Der Informationsaustausch mit Hybridplattformen folgt dem Schicksal der Freistellungsfähigkeit der vertikalen Vereinbarung

Welche Konsequenzen ergeben sich?

- Aus Compliance-Gesichtspunkten bedarf es einer konkreten Risiko-Bewertung sämtlicher Informationsflüsse mit Lieferanten und Abnehmern
- Keine statische Beurteilung bestimmter Informationen, sondern Einzelfallbetrachtung unter Berücksichtigung des jeweiligen Vertriebssystems erforderlich
- Je nach Fallgestaltung können bestimmte Maßnahmen zur **Reduzierung des kartellrechtlichen Risikos** ergriffen werden (bspw. „Firewalls“, „Ringfencing“)

Unsere Praxishinweise!

- Ein strukturierter Review-Prozess bestehender Vertragsbeziehungen und tatsächlicher Informationsflüsse sollte durchgeführt werden
- Bei Vereinbarungen von und mit Hybridplattformen sollte für jede Leistungsbeziehung gesondert geprüft werden, ob diese von der Vertikal-GVO erfasst ist und welche Auswirkungen dies auf den Informationsaustausch hat

Aktueller Stand: September 2022

Gerne unterstützen wir Sie bei allen rechtlichen Fragen rund um die Vertikal-GVO



Dr. Sebastian Hack, LL.M.

Partner

sebastian.hack@osborneclarke.com

+49 221 5108 4210

LinkedIn [Sebastian Hack](#)



Jan Marco Aatz, LL.M.

Senior Associate / Rechtsanwalt

marco.aatz@osborneclarke.com

+49 221 5108 4168

LinkedIn [Jan Marco Aatz](#)

