



Der EuGH sorgt für Klarheit  
beim Alleinvertrieb – und verschärft die  
Anforderungen an exklusive  
Vertriebsmodelle im Binnenmarkt.



Der EuGH hat am 8. Mai 2025 (C-581/23 – Beevers  
Kaas BV) eine Grundsatzentscheidung zur  
Zulässigkeit von Alleinvertriebsvereinbarungen gefällt  
– mit weitreichenden Folgen für die Vertriebspraxis im  
EU-Binnenmarkt.

## Der Sachverhalt

Käsehersteller Cono hatte Beevers Kaas (BK) vertraglich den Alleinvertrieb von Beemster-Käse in Belgien zugesichert. BK wollte einen anderen Händler lauterkeitsrechtlich daran hindern, diese Produkte ebenfalls aktiv in Belgien zu vertreiben.



## Verteidigung des anderen Händlers

Die Exklusivitätsvereinbarung verstoße gegen das Kartellrecht – Cono sei nicht verpflichtet, BK vor aktiven Verkäufen durch andere Händler zu schützen.

## Der EuGH stellt klar

-  Territorialer Alleinvertrieb ist nur dann kartellrechtlich privilegiert (Art. 4 lit. b Ziff. i Vert-GVO), wenn der Anbieter seine anderen Abnehmer nachweislich zum Verzicht auf aktive Verkäufe im exklusiven Gebiet verpflichtet hat.
-  Entscheidend ist der Nachweis, dass Abnehmer vom Anbieter dazu angehalten wurden, das exklusive Gebiet eines anderen Abnehmers zu respektieren.
-  Die Beweislast trägt derjenige, der sich auf die Freistellung beruft.



## Das Urteil bedeutet für die Praxis



Wer auf Alleinvertrieb setzt, muss auch den aktiven Vertrieb anderer vertraglich unterbinden.