



VdF

VERBAND DER DEUTSCHEN
FRUCHTSAFT-INDUSTRIE E.V.

Verband der deutschen Fruchtsaft-Industrie e. V. · Mainzer Str. 253 · D-53179 Bonn
Association of the German Fruit Juice Industry

Per E-Mail: buero-ib1@bmwe.bund.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat I B 1
Herrn Dr. Käseberg
10100 Berlin

Mainzer Straße 253 · D-53179 Bonn

Telefon +49 / 2 28 / 9 54 60 - 0

Telefax +49 / 2 28 / 9 54 60 - 30

info@fruchtsaft.org

<http://www.fruchtsaft.de>

IBAN: DE15 3705 0198 0030 0012 75

SWIFT-BIC: COLSDE33

USt-IdNr. (VAT n°) DE122273848

Steuernr. 206/5894/0603

Bei Antwort bitte Aktenzeichen
und Datum angeben

Ihr Zeichen/Your ref.

Ihr Schreiben/Your letter

Unser Zeichen/Our ref.

Datum/Date

hau

19.06.2026

Stellungnahme zum Referentenentwurf vom 05.06.2026 für ein Zwölftes Gesetz zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (12. GWB-Novelle)

§ 20 Abs. 3 GWB – Erforderliche Klarstellung hinsichtlich vertikal integrierter Handelsunternehmen und des Verkaufs von Eigenmarkenprodukten zu wettbewerbswidrigen Niedrigpreisen

Sehr geehrter Herr Dr. Käseberg,
sehr geehrte Damen und Herren,

wir begrüßen die mit der 12. GWB-Novelle verfolgte Zielsetzung, die Wirksamkeit des Wettbewerbsrechts angesichts struktureller Veränderungen in den Märkten zu stärken. Aus Sicht der Fruchtsaft-Industrie besteht jedoch weiterer gesetzgeberischer Handlungsbedarf, um den Herausforderungen durch die zunehmende vertikale Integration großer Lebensmittel-einzelhändler wirksam zu begegnen. Wir bedanken uns daher für die Möglichkeit einer Stellungnahme zur 12. GWB-Novelle.

Die fortschreitende Integration von Produktion und Handel innerhalb großer Handelskonzerne führt dazu, dass diese Unternehmen Eigenmarkenprodukte unter Einsatz konzerninterner Quersubventionierungen zu Preisen anbieten können, die unabhängigen Herstellern faktisch nicht zugänglich sind. Während vertikal integrierte Handelsunternehmen Verluste einzelner Produktgruppen durch Gewinne in anderen Unternehmensbereichen oder Segmenten ausgleichen können, sind unabhängige Hersteller darauf angewiesen, ihre Produkte dauerhaft kostendeckend und wirtschaftlich rentabel zu vermarkten.

Diese Entwicklung hat erhebliche wettbewerbliche und verbraucherpolitische Folgen. Kurzfristig profitieren Verbraucher zwar von niedrigen Preisen. Langfristig drohen jedoch erhebliche Beeinträchtigungen des dynamischen Wettbewerbs. Eigenmarkenprodukte erhalten durch aggressive Niedrigpreisstrategien strukturelle Wettbewerbsvorteile gegenüber Markenprodukten. Dies führt zu sinkenden Absatzmöglichkeiten unabhängiger Hersteller, verminderten Innovationsanreizen und einer Schwächung der Investitionsfähigkeit der produzierenden Wirtschaft.

Die Innovationskraft vieler Lebensmittelmärkte wird maßgeblich von Markenartikelherstellern getragen. Dies zeigt sich exemplarisch im Bereich Fruchtsaft: Zahlreiche Marktinnovationen –



Member of the A.I.J.N.
European Fruit
Juice Association



Member of the IFU
International Fruit and
Vegetable Juice Association

Geschäftsführer: Dipl.-Ing. agr. Klaus Heitlinger
Amtsgericht Bonn VR 2312
Lobbyregister R002462

etwa Smoothies, Multivitaminsäfte oder neue zuckerreduzierte Fruchtsaftprodukte – wurden zunächst von Markenherstellern entwickelt und erfolgreich am Markt etabliert. Solche Innovationen erfordern erhebliche Investitionen in Forschung, Produktentwicklung, Produktionsverfahren, Qualitätssicherung und Vermarktung. Werden erfolgreiche Innovationen zeitnah durch Eigenmarkenprodukte zu Niedrigpreisen kopiert, besteht die Gefahr, dass sich diese Investitionen nicht mehr amortisieren. Dies beeinträchtigt langfristig die Innovationsfähigkeit der gesamten Branche.

Zudem führt die Vertikalisierung des Lebensmitteleinzelhandels zu einer weiteren Konzentration wirtschaftlicher Macht bei den wenigen großen Handelsgruppen. Aufgrund der erheblichen Kapital- und Skalenvorteile können kleinere und mittelständische Händler vergleichbare Strategien nicht verfolgen. Die Folge ist eine weitere Verdrängung bestehender Wettbewerber und eine zunehmende Konzentration im Handel. Dies gefährdet die Angebotsvielfalt und reduziert langfristig die Auswahlmöglichkeiten der Verbraucher.

Besonders problematisch ist in diesem Zusammenhang die derzeit bestehende Rechtsunsicherheit hinsichtlich der Anwendung des § 20 Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 GWB. Nach der jüngeren Rechtsprechung des Oberlandesgerichts Düsseldorf (Urteil vom 10.02.2026 – VI-6 U 1/25 [Kart]) findet die Vorschrift über Unter-Einstandspreis-Verkäufe von Lebensmitteln keine Anwendung auf Fälle, in denen die angebotenen Produkte von demselben Unternehmen oder einem konzernverbundenen Unternehmen hergestellt werden. Damit werden gerade diejenigen Fallkonstellationen von der Norm nicht erfasst, die aufgrund der zunehmenden vertikalen Integration des Handels an praktischer Bedeutung gewinnen.

Diese Auslegung offenbart eine Regelungslücke im geltenden Recht. Sie führt dazu, dass wettbewerblich vergleichbare Sachverhalte unterschiedlich behandelt werden, je nachdem, ob ein Händler Produkte extern einkauft oder innerhalb des Konzerns bezieht. Die wettbewerblichen Auswirkungen für Marktteilnehmer und Verbraucher unterscheiden sich jedoch nicht.

Die verbleibende Möglichkeit einer Verfolgung solcher Fälle über die Missbrauchstatbestände des § 19 GWB ist kein ausreichender Ersatz. Der Nachweis von Kampfpreisunterbietungen („predatory pricing“) setzt deutlich höhere rechtliche Anforderungen voraus, insbesondere hinsichtlich Marktbeherrschung, Verdrängungsabsicht und Verdrängungseignung. Dadurch wird die praktische Durchsetzbarkeit des Marktmissbrauchsrechts erheblich geschwächt.

Vor diesem Hintergrund regen wir an, im Rahmen der 12. GWB-Novelle eine gesetzliche Klarstellung vorzunehmen. § 20 Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 GWB sollte ausdrücklich auch auf solche Fälle Anwendung finden, in denen Lebensmittel von einem vertikal integrierten Handelsunternehmen oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen hergestellt und anschließend vertrieben werden.

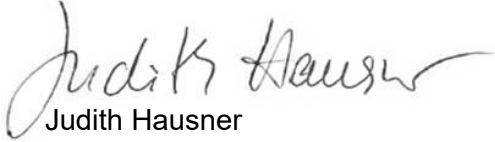
Alternativ oder ergänzend könnte gesetzlich festgelegt werden, dass konzerninterne Lieferbeziehungen zwischen Produktions- und Handelsgesellschaften zu marktüblichen Verrechnungspreisen erfolgen müssen, die einem Drittvergleich standhalten. Dies würde eine objektive Grundlage für die Beurteilung von Unter-Einstandspreis-Verkäufen schaffen und zugleich an bereits bestehende steuerrechtliche Grundsätze anknüpfen.

Eine solche Klarstellung würde einen wichtigen Beitrag zur Sicherung fairer Wettbewerbsbedingungen leisten. Sie würde verhindern, dass vertikal integrierte Handelsunternehmen regulatorische Lücken nutzen können, um Eigenmarkenprodukte zulasten unabhängiger Hersteller und kleinerer Wettbewerber zu bevorzugen. Gleichzeitig würde sie Innovationsanreize, Investitionen in Produktqualität und die Vielfalt des Angebots im Lebensmittel-einzelhandel stärken.

Wir bitten daher, die dargestellten Aspekte im weiteren Gesetzgebungsverfahren zu berücksichtigen und eine entsprechende Anpassung des § 20 Abs. 3 GWB in die 12. GWB-Novelle aufzunehmen.

Mit freundlichen Grüßen

Verband der deutschen
Fruchtsaft-Industrie e. V.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Judith Hausner', written in a cursive style.

Judith Hausner
- Leitung Recht -
Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin)

ANLAGE

Vorbemerkung:

Der Zweck dieser Anlage ist es, die Machbarkeit und Handhabbarkeit der Neuregelung zu demonstrieren. Der Vorschlag soll deshalb konkret sein, ist aber nicht als Vorfestlegung der Antragsteller zu verstehen: Selbstverständlich besteht eine Bandbreite von geeigneten Lösungsmöglichkeiten. Dies gilt sowohl für den gewählten Lösungsansatz (klarstellende Erweiterung der Begriffsdefinition des „Einstandspreises“) als auch für die materiell-rechtliche und prozessuale Umsetzung einer ausdrücklichen Regelung zu Herstellungskosten. Der Lösungsansatz beschränkt sich aus den im Schreiben genannten Gründen einstweilen auf den Bereich Lebensmittel i.S.d. Abs. 3 S. 2 Nr. 1, könnte in der Zukunft jedoch (abhängig von der Entwicklung in anderen Branchen) auch auf „andere Waren“ i.S.d. Abs. 3 S. 2 Nr. 2 zu erstrecken sein.

Gern bringen wir uns in die Diskussion zu anderen Lösungsmöglichkeiten ein, wenn gewünscht.

Vorschlag zur Neuregelung des § 20 Abs. 3 GWB (Ergänzungen sind gelb hervorgehoben):

(3) Unternehmen mit gegenüber kleinen und mittleren Wettbewerbern überlegener Marktmacht dürfen ihre Marktmacht nicht dazu ausnutzen, solche Wettbewerber unmittelbar oder mittelbar unbillig zu behindern. Eine unbillige Behinderung im Sinne des Satzes 1 liegt insbesondere vor, wenn ein Unternehmen

1.
Lebensmittel im Sinne des Artikels 2 der Verordnung (EG) Nr. 178/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Festlegung der allgemeinen Grundsätze und Anforderungen des Lebensmittelrechts, zur Errichtung der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit und zur Festlegung von Verfahren zur Lebensmittelsicherheit (ABl. L 31 vom 1.2.2002, S. 1), die zuletzt durch die Verordnung (EU) 2019/1381 (ABl. L 231 vom 6.9.2019, S. 1) geändert worden ist, unter Einstandspreis oder
2.
andere Waren oder gewerbliche Leistungen nicht nur gelegentlich unter Einstandspreis oder
3.
von kleinen oder mittleren Unternehmen, mit denen es auf dem nachgelagerten Markt beim Vertrieb von Waren oder gewerblichen Leistungen im Wettbewerb steht, für deren Lieferung einen höheren Preis fordert, als es selbst auf diesem Markt anbietet, es sei denn, dies ist jeweils sachlich gerechtfertigt. Einstandspreis im Sinne des

Satzes 2 ist der zwischen dem Unternehmen mit überlegener Marktmacht und seinem Lieferanten vereinbarte Preis für die Beschaffung der Ware oder Leistung, auf den allgemein gewährte und im Zeitpunkt des Angebots bereits mit hinreichender Sicherheit feststehende Bezugsvergünstigungen anteilig angerechnet werden, soweit nicht für bestimmte Waren oder Leistungen ausdrücklich etwas anderes vereinbart ist. Für einen Groß- oder Einzelhändler, der selbst oder durch ein mit ihm verbundenes Unternehmen Waren zum Verkauf unter seinem eigenen Markennamen herstellt, ist Einstandspreis im Sinne des Satzes 2 Nr. 1 auch die Summe der durchschnittlichen Gesamtkosten (insbesondere der verwendeten Vorprodukte oder Rohstoffe), die dieser für die Herstellung aufwendet. Liegt der Netto-Verkaufspreis unter dem gewichteten durchschnittlichen Börsenpreis der vorangegangenen 90 Tage für wesentliche Vorprodukte oder Rohstoffe zuzüglich der anwendbaren Verbrauchssteuern, so wird vermutet, dass der Verkauf unter Einstandspreis erfolgt. Das Anbieten von Lebensmitteln unter Einstandspreis ist sachlich gerechtfertigt, wenn es geeignet ist, den Verderb oder die drohende Unverkäuflichkeit der Waren beim Händler durch rechtzeitigen Verkauf zu verhindern sowie in vergleichbar schwerwiegenden Fällen. Werden Lebensmittel an gemeinnützige Einrichtungen zur Verwendung im Rahmen ihrer Aufgaben abgegeben, liegt keine unbillige Behinderung vor.

Erläuterung der Neuregelung:

Satz 1 der Neuregelung bildet die ökonomische Wirklichkeit korrekt ab: die durchschnittlichen Gesamtkosten der Herstellung sind das Äquivalent zum Einstandspreis eines reinen Handelsgeschäfts, sodass die strukturelle Ungleichbehandlung bei vertikaler Integration eines Herstellers in einen Händler beseitigt wird. Die Formulierung nimmt die Unterscheidung der Rz. 92 der EU-Vertikal-Leitlinien (2022/C 248/01) auf und stellt beide Situationen wegen der besonderen dauerhaften Quersubventionierungsmöglichkeit gleich.

Satz 2 der Neuregelung schafft zum einen durch die Beweislastumkehr die erforderliche Möglichkeit, die für Herstellungskosten typischen Beweisschwierigkeiten zu überwinden. Zum anderen beschränkt sie sich inhaltlich auf öffentlich feststellbare Kostenbestandteile. Die Regelung bleibt damit zugunsten der Praktikabilität bewusst hinter den ökonomisch richtigen Gesamtkosten zurück. Da aber extreme Fälle auf diese Weise einfach durch Wettbewerber aufgegriffen können, bildet sie eine wirksame Untergrenze gegen den Missbrauch der relativ marktstarken Stellung.