

Christine Teichmann

Die Verbesserung  
der Warenerzeugung  
oder -verteilung und  
die Förderung des technischen  
oder wirtschaftlichen Fortschritts  
nach Art. 85 Abs. 3 EWG-Vertrag

Ein Beitrag zur Freistellungspraxis  
der EG-Kommission



PETER LANG  
Europäischer Verlag der Wissenschaften

# Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis .....	19
Einleitung .....	21
1. Teil: Grundlagen	
1. Abschnitt: Funktion des Freistellungstatbestandes .....	23
A. Die Funktionsverteilung zwischen Art. 85 Abs. 1 und Art. 85 Abs. 3 .....	23
I. Kartellverbot und Ausnahmetatbestand .....	23
II. Einschränkungen des Kartellverbotes auf der Tatbestandsebene .....	24
1. Markterschließungsdoktrin .....	25
2. Immanente Wettbewerbsbeschränkungen .....	26
3. Spürbarkeit der Wettbewerbsbeschränkung .....	27
a) Quantitative Spürbarkeit .....	27
b) Qualitative Spürbarkeit .....	28
B. Funktionsverlagerung von Art. 85 Abs. 3 auf Art. 85 Abs. 1 EWGV .....	29
I. Das Argument der arbeitsmäßigen Überlastung der Kommission .....	30
1. Einzelfreistellung .....	30
a) Verfahrensgrundsätze .....	30
b) Anzahl der Verfahren .....	31
2. Gruppenfreistellungsverordnungen .....	32
3. Widerspruchsverfahren .....	33
4. Negativatteste und comfort letters .....	34
II. Schlußfolgerung .....	34
2. Abschnitt: Der Inhalt des Freistellungstatbestandes .....	36
A. Der bei der Prüfung des Art. 85 Abs. 3 anzuwendende Beurteilungsmaßstab ..	36
I. Darstellung der verschiedenen Beurteilungsmaßstäbe .....	36
II. Die Bewertung der unterschiedlichen Ansätze .....	37
1. Die Verfolgung außer-ökonomischer Ziele .....	37
2. Die Verfolgung wirtschafts- und industrie politischer Ziele .....	37
3. Der wettbewerbsbezogene Ansatz .....	39

a)	Die Wettbewerbsfunktionen und ihre Entsprechung in Art. 85 Abs. 3 .....	39
b)	Kompetenzrechtliche Beschränkungen.....	40
B.	Folgerungen für die Vorteilsermittlung im Rahmen der ersten Freistellungsvoraussetzung .....	40
I.	Gesamtkonomische Bedeutung .....	40
II.	Hinreichende Wahrscheinlichkeit .....	41
III.	Spürbarkeit.....	42
IV.	Zusammenfassung .....	43
C.	Die weiteren Freistellungsvoraussetzungen .....	43
I.	Die angemessene Verbraucherbeteiligung .....	43
II.	Unerlässlichkeit .....	44
III.	Restwettbewerb .....	45
D.	Ausblick .....	45

## 2. Teil:

### Die Freistellung wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen in der Entscheidungspraxis der Kommission

1.	Abschnitt: Vertriebsvereinbarungen in der Freistellungspraxis der Kommission ..	47
A.	Vertikale Vertriebsvereinbarungen .....	47
I.	Alleinvertriebsvereinbarungen.....	48
1.	Einfache Absatzbindungen.....	48
a)	Vereinbarungsinhalt .....	48
b)	Wettbewerbsnachteile .....	48
c)	Vorteile .....	49
aa)	Erleichterung des Zugangs zu neuen Absatzmärkten ...	49
bb)	Reduzierung von Einfuhrformalitäten .....	50
cc)	Rationalisierung der Verteilung.....	51
dd)	Intensivierung der Absatzbemühungen und Sicherung einer kontinuierlichen Versorgung .....	51
ee)	Stärkung des interbrand-Wettbewerbs .....	52
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	53
e)	Unerlässlichkeit.....	53
f)	Ergebnis.....	54

2.	Bezugsbindung bezüglich der Vertragsware.....	54
a)	Vereinbarungsinhalt.....	54
b)	Wettbewerbsnachteile.....	54
c)	Vorteile.....	55
d)	Ergebnis.....	55
3.	Verbot des Vertriebs von Konkurrenzwaren.....	56
a)	Vereinbarungsinhalt.....	56
b)	Wettbewerbsnachteile.....	56
c)	Konzentration der Absatzbemühungen auf die Vertragsware ..	56
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	57
e)	Unerlässlichkeit.....	57
f)	Ergebnis .....	58
4.	Akquisitionsverbot.....	58
a)	Vereinbarungsinhalt.....	58
b)	Wettbewerbsnachteile.....	58
c)	Konzentration der Absatzbemühungen auf das Vertragsgebiet.....	58
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	59
e)	Unerlässlichkeit.....	59
f)	Ergebnis .....	59
5.	Gebietsschutzklauseln.....	59
a)	Exportverbote .....	60
aa)	Vereinbarungsinhalt.....	60
bb)	Wettbewerbsnachteile.....	61
cc)	Fehlender spürbarer Verbesserungsbeitrag .....	61
b)	Territoriale Preisdifferenzierungen.....	62
aa)	Wirkungsweise.....	63
bb)	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	62
c)	Quer-, Sprung- und Rücklieferungsverbote .....	65
aa)	Vereinbarungsinhalt.....	65
bb)	Wettbewerbsnachteile.....	65
cc)	Verbesserungsbeitrag .....	66
d)	Warenzeichenübertragung .....	66
aa)	Wirkungsweise.....	66
bb)	Freistellungswürdigkeit .....	67
e)	Garantieleistungen .....	68
aa)	Wirkungsweise.....	68
bb)	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	68
6.	Preisfestsetzung .....	69
a)	Vereinbarungsinhalt.....	69
b)	Wettbewerbsnachteile .....	69
c)	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	69

<b>II.</b>	<b>Alleinbezugsvereinbarungen .....</b>	<b>70</b>
1.	Vereinbarungsinhalt .....	70
2.	Wettbewerbsnachteile .....	70
3.	Vorteile .....	71
	a) Planungsvorteil.....	71
	b) Verbesserung der Vertriebsstruktur .....	71
	c) Intensivierung der Absatzbemühungen und Stärkung des interbrand-Wettbewerbs .....	72
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	73
5.	Unerlässlichkeit .....	73
6.	Ergebnis .....	73
<b>III.</b>	<b>Selektive Vertriebsvereinbarungen .....</b>	<b>74</b>
1.	Qualitative Selektion .....	74
	a) Bedeutung .....	74
	b) Wettbewerbsnachteile .....	75
	c) Vereinbarkeit selektiver Vertriebsvereinbarungen mit Art. 85 Abs. 1 .....	75
	d) Wettbewerbsvorteile .....	76
	e) Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	77
	f) Unerlässlichkeit.....	77
	g) Anerkannte Einzelfälle .....	78
	h) Ergebnis .....	78
2.	Quantitative Selektion.....	79
	a) Wettbewerbsnachteile .....	79
	b) Vorteile.....	79
	aa) Begrenzte Produktzahl.....	80
	bb) Produktbedingte enge Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Händler .....	81
	c) Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	82
	d) Unerlässlichkeit.....	82
	e) Ergebnis .....	82
3.	Anerkennungsverfahren durch den Hersteller .....	82
	a) Bedeutung .....	82
	b) Vereinbarkeit mit Art. 85 Abs. 1 .....	82
	c) Wettbewerbsvorteile .....	84
	d) Abwägung .....	84
	e) Unerlässlichkeit.....	86
	f) Ergebnis .....	84
4.	Verpflichtung zur ausschließlichen Belieferung netzangehöriger Händler .....	85
	a) Vereinbarungsinhalt.....	85
	b) Vereinbarkeit mit Art. 85 Abs. 1 .....	85
	c) Wettbewerbsvorteile .....	85
	d) Unerlässlichkeit.....	86
	e) Ergebnis .....	86

5.	Sortimentsanforderungen und absatzfördernde Verpflichtungen .....	86
a)	Vereinbarungsinhalt .....	86
b)	Vereinbarkeit mit Art. 85 Abs. 1 .....	86
c)	Wettbewerbsvorteile .....	88
aa)	Planungsvorteil .....	88
bb)	Intensive Marktbearbeitung .....	88
cc)	Erweiterung der Kundenalternativen .....	88
dd)	Stärkung des interbrand-Wettbewerbs .....	89
ee)	Sicherung von Arbeitsplätzen .....	89
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	89
e)	Unerlässlichkeit .....	90
f)	Ergebnis .....	90
6.	Nichtfreistellungsfähige selektive Vertriebsvereinbarungen .....	91
a)	Beschränkungen der Preisbestimmungsfreiheit .....	91
b)	Marktabschottende Praktizierung eines selektiven Vertriebssystems .....	92
7.	Gruppenfreistellungsverordnung Nr. 123/85 .....	93
a)	Vereinbarungsinhalt .....	93
b)	Wettbewerbsnachteile .....	94
c)	Rationalisierungsvorteil .....	94
d)	Ergebnis .....	96
IV.	Vertriebsfranchisevereinbarungen .....	96
1.	Vertriebskonzept .....	97
2.	Bestimmungen, die nicht unter Art. 85 Abs. 1 fallen .....	97
a)	Vertragsbestimmungen zum Schutz vor einer unberechtigten Nutzung der Systemidee durch Wettbewerber .....	99
b)	Vertragsbestimmungen zum Schutz der Identität und des Namens der Vertriebsorganisation .....	100
aa)	Darstellung der Kommissionspraxis .....	100
bb)	Bewertung .....	102
3.	Gebietsschützende Vereinbarungen, die unter Art. 85 Abs. 1 fallen .....	103
a)	Territoriale Beschränkungen für die Nutzung der eingeräumten Zeichenrechte .....	103
b)	Standortklausel in Verbindung mit einer Banneilenregelung .....	103
c)	Das Verbot der Errichtung weiterer Geschäftsstellen und der aktiven Kundenwerbung außerhalb des Franchisegebietes .....	104
4.	Wettbewerbsnachteile .....	104
5.	Vorteile .....	104
a)	Vereinfachte Erweiterung des Vertriebsnetzes .....	104
b)	Rationalisierung und Vereinheitlichung der Vertriebsmethoden .....	105

c)	Konzentration der Verkaufstätigkeit und Planungsvorteil.....	105
d)	Stärkung des intrabrand- und interbrand-Wettbewerbs .....	105
6.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	106
7.	Unerlässlichkeit .....	106
8.	Ergebnis .....	107
<b>B.</b>	<b>Horizontale Vertriebsvereinbarungen .....</b>	<b>108</b>
I.	Gemeinsame Vertriebseinrichtungen .....	108
1.	Wettbewerbsnachteile .....	108
2.	Wettbewerbsvorteile .....	109
a)	Gemeinschaftsweite Verbreitung bestimmter Erzeugnisse ..	109
b)	Verringerung der Vertriebskosten.....	110
c)	Erweiterung der Produktpalette .....	111
3.	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	112
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	114
5.	Unerlässlichkeit .....	114
6.	Ergebnis .....	114
II.	Einkaufsgemeinschaften .....	115
1.	Vereinbarungsinhalt .....	115
2.	Wettbewerbsnachteile .....	115
3.	Vorteile .....	115
a)	Stärkung der Wettbewerbsposition der Mitglieder .....	115
b)	Verbesserung der Verteilung .....	116
c)	Verbesserung des Angebots .....	117
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	117
5.	Unerlässlichkeit .....	117
6.	Ergebnis .....	117
III.	Absprachen über einheitliche Vertriebswege und Konditionen.....	117
1.	Kollektive Festlegung der Vertriebswege .....	118
a)	Vereinbarungsinhalt .....	118
b)	Wettbewerbsnachteile.....	118
c)	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	118
aa)	Absatzbehinderung .....	118
bb)	Behinderung von Paralleleinführungen.....	119
cc)	Erstarrung der Vertriebsstrukturen.....	120
2.	Gesamtumsatzrabattsysteme .....	121
a)	Vereinbarungsinhalt .....	121
b)	Wettbewerbsnachteile.....	121
c)	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	121
3.	Preisinformationssysteme, Preis- und Konditionenabsprachen ..	122
a)	Wettbewerbsnachteile .....	122
b)	Fehlender objektiver Verbesserungsbeitrag.....	123
4.	Buchpreisbindung .....	123

<b>C. Ausstellungsbedingungen .....</b>	<b>125</b>
I. Karenzzeitregelung .....	125
1. Inhalt .....	125
2. Wettbewerbsnachteile .....	125
3. Verbesserungsbeitrag .....	126
4. Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	127
5. Unerlässlichkeit .....	127
II. Genehmigungsvorbehalt für die Ausstellungsteilnahme .....	127
1. Vereinbarungsinhalt .....	127
2. Wettbewerbsnachteile .....	127
3. Verbesserungsbeitrag .....	128
4. Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	128
5. Unerlässlichkeit .....	128
6. Ergebnis .....	128
<b>D. Zusammenfassung .....</b>	<b>129</b>
<b>2. Abschnitt: Vereinbarungen, die das Produktionsverfahren und die Produktentwicklung betreffen .....</b>	<b>130</b>
<b>A. Spezialisierungsvereinbarungen und Nebenabreden .....</b>	<b>130</b>
I. Spezialisierungsvereinbarungen .....	130
1. Vereinbarungsinhalt .....	130
a) Klassische Spezialisierungsvereinbarungen .....	131
b) Spezialisierung mittels eines Gemeinschaftsunternehmens ..	131
2. Wettbewerbsnachteile .....	131
a) Produktionsaufteilung .....	131
b) Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens .....	132
3. Vorteile .....	133
a) Rationalisierung durch größere Kapazitätsauslastung .....	133
b) Freisetzung von Mitteln durch die Stilllegung unrentabler Tätigkeiten .....	135
4. Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	135
5. Unerlässlichkeit .....	135
6. Ergebnis .....	136
II. Bezugsverpflichtungen .....	136
1. Vereinbarungsinhalt .....	136
2. Wettbewerbsnachteile .....	136
3. Wettbewerbsvorteile .....	136
a) Kapazitätsauslastung .....	136
b) Verbesserte Produktionsplanung .....	137
4. Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	137

5.	Unerlässlichkeit .....	138
6.	Ergebnis .....	138
<b>III.</b>	<b>Alleinvertrieb .....</b>	<b>138</b>
1.	Vereinbarungsinhalt .....	138
2.	Wettbewerbsnachteile .....	139
3.	Vorteile .....	139
a)	Verbesserte Produktionsplanung .....	139
b)	Ausnutzung besserer Vertriebsstrukturen .....	139
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	140
5.	Unerlässlichkeit .....	140
6.	Ergebnis .....	141
<b>IV.</b>	<b>Quotenabsprachen .....</b>	<b>141</b>
1.	Vereinbarungsinhalt .....	141
2.	Wettbewerbsnachteile .....	141
3.	Fehlender Verbesserungsbeitrag .....	141
<b>B.</b>	<b>F &amp; E-Vereinbarungen und Nebenabreden .....</b>	<b>142</b>
<b>I.</b>	<b>F &amp; E-Vereinbarungen .....</b>	<b>142</b>
1.	Formen der Zusammenarbeit .....	142
a)	Informationsaustausch .....	142
b)	Kooperationsvereinbarungen .....	143
c)	Gemeinschaftsunternehmen .....	143
d)	Auftragsforschung .....	143
2.	Kartellrechtliche Beurteilung und Wettbewerbsnachteile .....	144
a)	Kooperationsvereinbarungen .....	144
aa)	Reine Kooperationsvereinbarungen .....	144
bb)	Branchenübergreifende Kooperationen .....	145
cc)	Auftragsforschung .....	145
dd)	Kooperationen im Bereich von Forschung und Fertigung .....	145
b)	Gemeinschaftsunternehmen .....	146
3.	Wettbewerbsvorteile .....	147
a)	Einführung neuer Produkte und Verfahren .....	147
b)	Erhöhung der Forschungseffizienz .....	147
c)	Ermöglichung eines raschen Übergangs zu einer großtechnischen Produktion .....	148
d)	Amortisation der Entwicklungskosten .....	148
e)	Verbesserung der Technologiestruktur der EG .....	149
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	151
5.	Unerlässlichkeit .....	152
a)	Gegenstand der Vereinbarung .....	152
b)	Zeitliche Beschränkung .....	152
c)	Intensität der Zusammenarbeit .....	153
6.	Ergebnis .....	153

II.	Nebenabreden .....	154
1.	Wettbewerbsverbote.....	154
a)	Vereinbarungsinhalt.....	154
b)	Wettbewerbsnachteile.....	154
c)	Vorteile.....	154
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	155
e)	Unerlässlichkeit.....	155
f)	Ergebnis.....	155
2.	Ausschließlichkeitsbindung .....	156
a)	Vereinbarungsinhalt.....	156
b)	Wettbewerbsnachteile.....	156
c)	Vorteile.....	156
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	157
e)	Unerlässlichkeit.....	157
f)	Ergebnis .....	157
C.	Vereinbarungen über eine technische Zusammenarbeit .....	157
I.	Vereinbarungsinhalt .....	157
II.	Wettbewerbsnachteile .....	158
III.	Vorteile .....	159
1.	Rationalisierung durch höhere Kapazitätsauslastung .....	159
2.	Fertigung technologisch fortgeschritten Produkte .....	159
3.	Erhöhung der Typenvielfalt durch eine gegenseitige Ergänzung des Produktprogramms .....	160
4.	Verbesserte Absatzchancen .....	160
5.	Belebung des Wettbewerbs.....	161
IV.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	161
V.	Unerlässlichkeit .....	161
VI.	Ergebnis .....	162
D.	Investitionsabsprachen und Krisenkartelle .....	163
I.	Investitionsabsprachen .....	163
1.	Vereinbarungsinhalt .....	163
2.	Kartellrechtliche Beurteilung .....	163
3.	Vorteile .....	163
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	164
5.	Unerlässlichkeit .....	164
6.	Ergebnis .....	164
II.	Krisenkartelle .....	165
1.	Vereinbarungsinhalt .....	165
2.	Freistellungsfähigkeit .....	165
a)	Rentabilitätssteigerung .....	166

b)	Optimierung der Größe der Produktionseinheiten .....	166
c)	Beschleunigung des Rationalisierungs- und Modernisierungsprozesses .....	167
d)	Freisetzung von Investitionsmitteln .....	167
3.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	167
4.	Unerlässlichkeit .....	168
5.	Ergebnis .....	168
E.	Zusammenfassung .....	168
3.	Abschnitt: Absprachen über gewerbliches und geistiges Eigentum.....	170
A.	Lizenzvereinbarungen .....	170
I.	Allgemeines .....	170
1.	Gewerbliche Schutzrechte und EWG-Kartellrecht .....	170
2.	Die Entwicklung der Entscheidungspraxis der Kommission zu Lizenzverträgen .....	171
II.	Darstellung der einzelnen Klauseln.....	172
1.	Ausschließliche Gebietslizenzen .....	172
a)	Vereinbarungsinhalt .....	172
b)	Wettbewerbsnachteile .....	173
c)	Wettbewerbsvorteile .....	175
aa)	Technologietransfer .....	175
bb)	Erhöhung der Zahl der Produktionsstätten.....	175
cc)	Investitionsanreiz und Investitionsabsicherung.....	176
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	176
e)	Unerlässlichkeit .....	177
f)	Ergebnis .....	178
2.	Gebietsbeschränkungen des Lizenznehmers .....	178
a)	Vereinbarungsinhalt .....	178
b)	Wettbewerbsnachteile .....	178
c)	Wettbewerbsvorteile .....	179
aa)	Investitionsschutz .....	179
bb)	Technologietransfer .....	180
cc)	Förderung mittelständischer Unternehmen .....	180
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	181
e)	Unerlässlichkeit .....	181
f)	Ergebnis .....	182
3.	Field of use-Klauseln.....	182
a)	Vereinbarungsinhalt .....	182
b)	Kartellrechtliche Beurteilung .....	182
4.	Nachvertragliches Benutzungsverbot und Geheimhaltungsverpflichtung .....	182
a)	Vereinbarungsinhalt .....	182

b)	Kartellrechtliche Beurteilung .....	183
5.	Mengenbeschränkungen .....	183
	a) Vereinbarungsinhalt.....	183
	b) Wettbewerbsnachteile.....	183
6.	Wettbewerbsverbote .....	184
	a) Vereinbarungsinhalt.....	184
	b) Wettbewerbsnachteile .....	184
7.	Nichtangriffsklauseln.....	184
	a) Vereinbarungsinhalt.....	184
	b) Kartellrechtliche Beurteilung .....	185
8.	Preisbindung und Kundenbeschränkungen .....	186
B.	Know-how-Vereinbarungen .....	186
I.	Allgemeines .....	186
1.	Begriffsbestimmung .....	186
2.	Rechtliche Unterschiede zwischen Patentlizenz- vereinbarungen und Know-how-Vereinbarungen .....	187
3.	Abgrenzung der Gruppenfreistellungsverordnungen zueinander.....	188
II.	Einzelne Klauseln.....	189
1.	Ausschließliche Know-how-Überlassung .....	189
	a) Vereinbarungsinhalt.....	189
	b) Vereinbarkeit mit Art. 85 Abs. 1.....	189
	c) Wettbewerbsvorteile .....	190
	d) Abwägung und Unerlässlichkeit .....	190
	e) Ergebnis .....	191
2.	Gebietsschutzvereinbarungen.....	191
	a) Vereinbarungsinhalt.....	191
	b) Wettbewerbsnachteile.....	191
	c) Vorteile.....	191
	aa) Förderung des Technologietransfers .....	191
	bb) Konzentration der Produktions- und Absatzpolitik .....	193
	d) Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	193
	e) Unerlässlichkeit.....	193
	f) Ergebnis .....	194
3.	Eigenbedarfsdeckung.....	194
	a) Vertragsinhalt .....	194
	b) Wettbewerbsnachteile.....	194
	c) Vorteile .....	194
	d) Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	195
	e) Unerlässlichkeit.....	195
	f) Ergebnis .....	195
4.	Second sourcing-Klauseln .....	195
	a) Vereinbarungsinhalt.....	195

b)	Wettbewerbsnachteile .....	196
c)	Vorteile.....	196
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	197
e)	Unerlässlichkeit.....	197
f)	Ergebnis .....	197
5.	Bezugsverpflichtungen und Mindestqualitätsvorschriften .....	197
a)	Vereinbarungsinhalt.....	197
b)	Wettbewerbsnachteile .....	197
c)	Vorteile.....	198
d)	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	198
e)	Unerlässlichkeit.....	199
f)	Ergebnis .....	199
C.	Warenzeichenrechtliche Abgrenzungsverträge.....	199
I.	Vereinbarungsinhalt .....	199
II.	Kartellrechtliche Beurteilung .....	200
III.	Wettbewerbsvorteile.....	200
D.	Zusammenfassung .....	201
4.	Abschnitt: Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen im Banken- und Versicherungssektor .....	202
A.	Banken .....	202
I.	Vereinbarungen der eurocheque-Gemeinschaft.....	202
1.	Vereinbarungsinhalt .....	203
2.	Wettbewerbsnachteile .....	203
3.	Verbesserung der Zahlungsfacilitäten.....	203
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	204
5.	Unerlässlichkeit .....	204
6.	Ergebnis .....	204
II.	Nationale Bankenabsprachen.....	204
1.	Vereinbarungsinhalt .....	205
2.	Wettbewerbsnachteile .....	205
3.	Vorteile .....	205
a)	Standardisierung und Rationalisierung des Dokumententransfers .....	206
b)	Verbesserung des Angebots an Dienstleistungen .....	206
c)	Vermeidung bilateraler Provisionsvereinbarungen und Ermöglichung des Einsatzes der Datenverarbeitung .....	206
d)	Erhöhung der Zurechenbarkeit von Kosten.....	207
e)	Verbesserung des Zahlungssystems .....	207
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	208

5.	Unerlässlichkeit .....	208
6.	Ergebnis .....	208
<b>B.</b>	<b>Versicherungen .....</b>	<b>209</b>
I.	Festlegung von Versicherungsprämien.....	209
1.	Vereinbarungsinhalt .....	209
2.	Wettbewerbsnachteile .....	210
3.	Verbesserung der Versicherungsleistungen .....	210
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	211
5.	Unerlässlichkeit .....	211
6.	Ergebnis .....	212
II.	Erschwerung des Wechsels der Mitgliedschaft in einem Versicherungsverein.....	212
1.	Vereinbarungsinhalt .....	212
2.	Wettbewerbsnachteile .....	213
3.	Verbesserung der Versicherungsleistung .....	213
4.	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile .....	213
5.	Unerlässlichkeit .....	213
6.	Ergebnis .....	214

3. Teil:  
Schlußbetrachtungen

<b>A.</b>	<b>Resümee .....</b>	<b>215</b>
I.	Die Funktionsverteilung zwischen Art. 85 Abs. 1 und Art. 85 Abs. 3 in der Freistellungspraxis der Kommission .....	215
II.	Vorteilsermittlung .....	216
III.	Abgrenzung der einzelnen Tatbestandsalternativen.....	218
IV.	Bilanzierung der Vor- und Nachteile .....	219
V.	Unerlässlichkeit .....	220
<b>B.</b>	<b>Ausblick .....</b>	<b>221</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>		<b>223</b>