

Inhaltsverzeichnis

Einführung in die Thematik	25
A. Die Entwicklung des Kartellrechts in Europa	28
B. Der Weg zur Kartellrechtsreform	32
1. Kapitel: Das Kartellverbot als „unteilbares Ganzes“ – Anwendung des Art. 81 I EG im Lichte des Art. 81 III EG	35
A. Bewusstes und gewolltes Zusammenwirken zwischen Unternehmen	35
I. <i>Unternehmen und Unternehmensvereinigungen</i>	36
II. <i>Bewusstes und gewolltes Zusammenwirken</i>	36
B. Das Merkmal der Wettbewerbsbeschränkung	37
I. <i>Williamsons trade-off-Modell</i>	39
II. <i>Die Systematik des Art. 81 EG: Verbot und Freistellung</i>	40
III. <i>Freistellungsmonopol und Abkehr vom Genehmigungssystem</i>	42
1. Primärrechtliche Zulässigkeit des sekundärrechtlichen Übergangs zur Legalausnahme	43
2. Einwände gegen den Systemwechsel	44
3. Die Positionen von Kommission und EuGH	44
4. Schlussfolgerung für das Kompetenzargument	45
IV. <i>Auswirkungen auf den gemeinschaftsrechtlichen Anwendungsvorrang</i>	46
V. <i>Wettbewerb als telos des Kartellverbots</i>	48
1. Die ökonomischen Funktionen des Wettbewerbs	49
2. Die Freiheitsfunktion des Wettbewerbs	50
3. Die Integrationsfunktion des Wettbewerbs	50
VI. <i>Zielkonflikte und Zielbeziehungen im Rahmen des europäischen Kartellverbots</i>	52
1. Das Verhältnis der Integrationsfunktion zu den übrigen Wettbewerbsfunktionen	52
2. Das Verhältnis der Freiheitsfunktion zu den übrigen Wettbewerbsfunktionen	53
3. Art. 81 I und III EG im Lichte der wettbewerblichen Zielverwirklichung	54
4. Das Verhältnis der Wettbewerbspolitik zu anderen Vertragspolitiken	56
5. Art. 81 I und III EG und der Einfluss anderer Vertragspolitiken	57
VII. <i>Kartellverbotsrelevante Grundrechte und allgemeine Rechtsprinzipien</i>	59
1. Eigentum und Privatautonomie	59
2. Verhältnismäßigkeit	61

a) Die Erforderlichkeit als Maßstab der immanenten Schranken	61
b) Immanente Schranken als mildestes Mittel?	63
c) Die Unerlässlichkeit des Art. 81 III a) EG als gesetzgeberische Wertentscheidung?	63
C. Eignung zur Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten	64
I. <i>Keine Gesamtbetrachtung im Lichte des Art. 81 III EG</i>	65
1. Die Handelsbeeinträchtigung – bloße Beeinflussung oder negative Beeinträchtigung?	66
2. Die Handelsbeeinträchtigung aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive	68
3. Die funktionale Beurteilung der Handelsbeeinträchtigung	69
II. <i>Die Handelsbeeinträchtigung als kausale Folge der Wettbewerbsbeschränkung?</i>	70
III. <i>Handelsbeeinträchtigung und Wettbewerbsbeschränkung – Tatbestandsmerkmale mit Überschneidungspotential</i>	71
Zusammenfassung	73
2. Kapitel: Konkretisierung der Wortlautgrenze	75
A. Auslegung und Rechtsfortbildung	75
I. <i>Rechtsanwendung intra, praeter, extra und contra legem</i>	75
II. <i>Die immanenten Schranken als Erscheinungsform der Rechtsfortbildung</i>	76
III. <i>Die Überschreitung der Wortlautgrenze als Erkenntnismaßstab der immanenten Einschränkung</i>	77
B. Die Unterscheidung zwischen formaler und materieller Wettbewerbsbeschränkung	78
I. <i>Literaturansichten zum Begriff der Wettbewerbsbeschränkung</i>	79
1. Das Merkmal der Wettbewerbsbeschränkung (Art. 81 I EG) in der angelsächsischen Literatur	81
2. Das Merkmal der Wettbewerbsbeschränkung (Art. 81 I EG) in der deutschen Literatur	81
a) Kumulative Beeinträchtigung der Handlungsfreiheit der Beteiligten und Marktstellung Dritter	82
b) Handlungsbeschränkung der Kartellbeteiligten	83
c) Marktauswirkungen als maßgeblicher Faktor	84
d) Wirtschaftliche Gesamtsaldierung	85
II. <i>Das Merkmal der Wettbewerbsbeschränkung unter Einbeziehung der Wettbewerbstheorien</i>	86

1. Das neoklassische Gleichgewichtsmodell der vollkommenen Konkurrenz	86
2. Der wohlfahrtsökonomische Ansatz – workable competition	88
3. Die Chicago School of Antitrust Analysis	89
4. Die Post Chicago Economics	90
5. Der systemtheoretische Ansatz – Konzept der Wettbewerbsfreiheit	91
6. Folgerungen für die Auslegung der Wettbewerbsbeschränkung	92
III. Das Merkmal der Wettbewerbsbeschränkung in der Spruchpraxis der Gemeinschaftsorgane	93
1. Entscheidungspraxis der Kommission	93
2. Rechtsprechung des EuGH	95
3. Auswertung der Entscheidungspraxis	96
IV. Entwicklung eines eigenen Standpunktes: Differenzierung nach der „Stufensystematik“	96
1. Erste Stufe bei der Ermittlung der Wettbewerbsbeschränkung: Einschränkung der Handlungsautonomie bei den Kooperationsbeteiligten	98
2. Zweite Stufe bei der Ermittlung der Wettbewerbsbeschränkung: Wettbewerbsbeschränkung <i>inter partes</i> oder <i>erga tertios</i>	100
3. Dritte Stufe bei der Ermittlung der Wettbewerbsbeschränkung: Normative Korrektur auf der Grundlage einer wertbezogenen Gesamtbetrachtung	102
C. Bezwecken – objektive Tendenz oder subjektiver Wille?	103
<i>I. Stimmen der Literatur</i>	103
<i>II. Rechtsanwendungspraxis zum Zweckbegriff</i>	104
1. Rechtsprechung des EuGH	104
2. Rechtsprechung des EuG	105
3. Entscheidungspraxis der Kommission	106
4. Ausschluss des untauglichen Versuchs	107
5. Möglicher Wortsinn des Zweckbegriffs	108
Zusammenfassung	108
3. Kapitel: Kartellrechtliche Immunisierung konzerninternen Wettbewerbs	110
A. Rechtsanwendung und Literatur	110
<i>I. Rechtsprechung von EuGH und EuG</i>	110
<i>II. Entscheidungspraxis der Kommission</i>	112
<i>III. Stimmen der Literatur</i>	113
B. Fehlende Schrankenqualität konzerninterner Wettbewerbsbeschränkungen	113
<i>I. Das Zusammenwirken zwischen den Konzerngesellschaften</i>	114

<i>II.</i>	<i>Verneinung der Wettbewerbsbeschränkung ohne Überschreitung der Wortlautgrenze</i>	115
<i>III.</i>	<i>Verbundklauseln in GVOen</i>	116
Zusammenfassung		117
4. Kapitel: Immanente Schranken des Art. 81 I EG in der Rechtsanwendungspraxis		118
A. Die Spürbarkeit als ungeschriebenes Merkmal		118
<i>I.</i>	<i>Das Spürbarkeitsmerkmal als qualitative Privilegierungsgrenze</i>	119
1.	Die quantitative Ausgestaltung der Spürbarkeit durch die Rechtsanwendungspraxis	120
2.	Umsatzschwellenwert – vom Indiz zur unbeachtlichen Größe?	122
<i>II.</i>	<i>Das Spürbarkeitsmerkmal bei Markterschließungskartellen</i>	123
<i>III.</i>	<i>Die Spürbarkeit als immanente Schranke</i>	126
B. Schrankenpraxis der Rechtsanwendung im Waren- und Dienstleistungsvertrieb		127
<i>I.</i>	<i>Ökonomischer Hintergrund</i>	128
<i>II.</i>	<i>Intrabrand-Wettbewerb, interbrand-Wettbewerb und Binnenmarktintegration</i>	129
<i>III.</i>	<i>Alleinvertriebs- und Alleinbezugsverträge</i>	131
1.	Reduktion der wettbewerbsbeschränkenden Wirkung	132
a)	Das EuGH-Urteil <i>Société technique minière/Maschinenbau Ulm</i>	132
b)	Das EuGH-Urteil <i>Consten & Grundig/Kommission</i>	134
2.	Die Einschränkung des Zweckbegriffs	135
a)	Das EuGH-Urteil <i>Delimitis/Henninger Bräu</i>	136
b)	Bestätigung der Zweckreduktion durch die nachfolgende Rechtsprechung	137
c)	Das EuGH-Urteil <i>Javico/Yves Saint Laurent</i>	138
<i>IV.</i>	<i>Selektiver Vertrieb</i>	140
1.	Produktspezifische Notwendigkeit	143
2.	Systemspezifische Notwendigkeit	145
3.	Vertriebsspezifische Notwendigkeit	146
4.	Die Unterscheidung zwischen restriktiver Auslegung innerhalb des möglichen Wortsinns und immanenter Schranke jenseits der Wortlautgrenze	146
<i>V.</i>	<i>Vertrieb durch Handelsvertreter</i>	148
1.	Privilegierungsansätze der Kommission im soft-law-Bereich	149

2. (Sonder-) Behandlung des Handelsvertreters durch die Rechtsanwendung	151
a) Verneinung der Bekanntmachungsvoraussetzungen: Kommissionsentscheidung <i>IMA-Statuut</i>	151
b) Bejahung der Hilfsfunktion: Kommissionsentscheidung <i>ARG/Unipart</i>	152
c) Verneinung der Eingliederung: EuGH-Urteil <i>Bundeskartellamt/Volkswagen & VAG Leasing</i>	153
d) Kriterium der wirtschaftlichen Abhängigkeit: Kommissionsentscheidung <i>Pittsburgh Corning Europe</i>	153
e) Verhältnis mit Doppelprägung: <i>Europäische Zuckerindustrie</i>	154
f) Mehrfachvertretung: EuGH-Urteil <i>Vlaamse Reisbureaus</i>	155
3. Immanente Schranken	156
a) Unternehmenseigenschaft von Handelsvertretern	156
b) Der Wettbewerb im Konzern als Vergleichsmaßstab	158
c) Die Unterscheidung zwischen restriktiver Auslegung und immanenter Schranke bei Produkt- und Vermittlermarktklauseln	159
VI. Franchiseverträge	161
1. Zielobjekte der franchisespezifischen Notwendigkeitsprüfung	163
2. Rechtsanwendungspraxis der Gemeinschaftsorgane	164
3. Die Unterscheidung zwischen restriktiver Auslegung und immanenter Schranke bei Klauseln zum Identitäts- und Know-how-Schutz	167
a) Erforderlichkeit und Identitätsschutz	167
b) Erforderlichkeit und Know-how-Schutz	168
C. Schrankenpraxis der Rechtsanwendung bei Lizenzverträgen	169
<i>I. Die offene ausschließliche Lizenz</i>	170
<i>II. Investitionsschutz auf Lizenznehmerseite</i>	173
<i>III. Investitionsschutz auf Lizenzgeberseite</i>	175
D. Schrankenpraxis der Rechtsanwendung aus anderen systemimmanenten Gründen	177
<i>I. Funktionsschutz bei der Transaktion von Unternehmen</i>	177
<i>II. Funktionsschutz bei Genossenschaften</i>	179
1. Wettbewerbsverbot: Berücksichtigung positiver Wirkungen	180
2. Zweckreduktion aus dem Blickwinkel des wirtschaftlichen Zusammenhangs	181
<i>III. Funktionsschutz bei Rechtsanwälten</i>	182
E. Die sozialpolitische Bereichsausnahme – eine immanente Schranke anderer Art	184
Zusammenfassung und Bewertung	187

5. Kapitel: Dogmatische Qualifikation und methodologische Einordnung der europäischen Schrankenpraxis	190
A. Die Schrankenpraxis des Art. 81 I EG als kartellrechtliche Ausprägung der <i>Cassis de Dijon</i> -Rechtsprechung?	190
B. Die Schrankenpraxis des Art. 81 I EG als Adaption der deutschen Immanenztheorie?	193
I. <i>Immanenztheorie und deutsche Kartellrechtspraxis</i>	194
1. Die Immanenztheorie und das deutsche Kartellverbot (§ 1 GWB)	195
2. Die Theorie der institutionellen Gegebenheiten bei Vertikalvereinbarungen	199
II. <i>EG-rechtliche Adaption der Immanenztheorie bei horizontalen Wettbewerbsbeschränkungen?</i>	202
III. <i>Adaption der Theorie der institutionellen Gegebenheiten bei vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen?</i>	203
1. Alleinvertriebs- und Alleinbezugsverträge	206
2. Selektive Vertriebsverträge	206
3. Handelsvertreterverträge	207
4. Franchiseverträge	208
5. Lizenzverträge	208
IV. <i>Keine gemeinschaftsrechtliche Adaption</i>	209
C. Rechtsgüter- und Interessenabwägung	214
D. Die Schrankenpraxis des Art. 81 I EG als Adaption der rule of reason?	215
I. <i>Die rule of reason in der Rechtsprechung des amerikanischen Supreme Court</i>	217
II. <i>Status quo und rechtlicher Gehalt der rule of reason</i>	221
III. <i>Methodik im einzelnen und Übernahme durch die Gemeinschaft</i>	221
1. Billigung von Wettbewerbsbeschränkungen	222
2. Billige Wettbewerbsbeschränkungen	222
3. Das amerikanische per se-Verbot – Hindernis einer Adaption?	223
4. „Resale Price Maintenance“ und Handelsvertretervertrieb	225
5. Unterschiede bei der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen	226
6. Die Beurteilung von Lizenzverträgen nach U.S. antitrust law	226
7. Annäherung an das U.S.-Antitrust-Modell durch die Kartellrechtsreform	228
8. Der Übergang zur Marktmachtanalyse – ein erster Schritt zur transatlantischen Harmonisierung?	231
9. Ancillary restraints – ein erster Schritt zur rule of reason?	232
10. Art. 81 III EG und die rule of reason	234
11. „Interstate related restraints“ als Gemeinsamkeit?	236

12. Wouters und California Dental Association: Exemplare unterschiedlicher Vorgehensweisen	239
13. Tarifverträge und die nonstatutory labor exemption	240
IV. EuGH/EuG und die rule of reason	241
1. EuGH	242
2. EuG	243
E. Wettbewerbseröffnungstheorie	245
F. Markterschließungsdoktrin	247
G. Kartellrechtliche Schrankenpraxis als teleologische Reduktion des Art. 81 I EG	249
I. <i>Die teleologische Reduktion als gesetzesimmanente Rechtsfortbildung im deutschen Privatrecht</i>	250
II. <i>Historische Grundlagen der teleologischen Reduktion</i>	251
III. <i>Teleologische Wortlautkorrekturen im romanischen und angelsächsischen Rechtskreis</i>	253
IV. <i>Die teleologische Reduktion als Methode europäischer Rechtsanwendung?</i>	254
V. <i>Die teleologische Reduktion im Kartellrecht</i>	256
1. Das Anknüpfen der teleologischen Reduktion an das Überschreiten der Wortlautgrenze	257
2. Teleologische Reduktion versus ökonomische Analyse des Kartellrechts	257
3. Grundrechtsähnliche Konkordanzprüfung?	258
4. Kongruenz von Wortlaut und telos als Besonderheit des Kartellrechts?	259
Zusammenfassung und Bewertung	260
6. Kapitel: Reduktionsforderndes telos – erste Voraussetzung der teleologischen Reduktion	262
A. Spürbarkeitsmerkmal: Wettbewerbliche Mittelstandsförderung als Reduktions-telos	262
B. Alleinvertriebsverträge: Wettbewerbsschutz als Reduktionstelos	264
C. Keine Rechtfertigungsmöglichkeit für die Reduktion des Zweckbegriffs	265
D. Selektiver Vertrieb: Wettbewerbsschutz als Reduktionsrechtfertigung	266
E. Handelsvertretervertrieb: Gesetzgeberische Wertung von Art. 10 EG und Art. 81 EG als Reduktionstelos	268
F. Franchising: Wettbewerbsschutz als Reduktionstelos	270
G. Lizenzverträge	271
I. <i>Maissaatgut und Erauw-Jacquery</i>	271

<i>II. Coditel II</i>	272
H. Wettbewerbsverbote in Unternehmensveräußerungsverträgen: Treu und Glauben als Reduktionstelos	274
I. Das Reduktionstelos bei genossenschaftlichen Satzungsklauseln	275
J. Sozietätsverbote: Vertragsimmanentes Allgemeininteresse an der Beachtung von Berufsregeln als Reduktionstelos	277
K. Tarifverträge: Soziale Zielsetzungen des EG-Vertrages als Reduktionstelos	280
Zusammenfassung und Bewertung	280
7. Kapitel: Verdeckte Gesetzeslücke – zweite Voraussetzung der teleologischen Reduktion	282
A. Einschlägigkeit des Art. 81 III EG – Fehlen einer Gesetzeslücke	282
I. <i>Materiellrechtliche Aspekte und Unterschiede in der Beweislastverteilung</i>	283
II. <i>Mögliche verfahrensrechtliche Nachteile?</i>	284
III. <i>Verkürzung des gerichtlichen Rechtsschutzes</i>	286
IV. „ <i>Chaos der GVOen</i> “ – Virulenz oder Obsoleszenz?	287
B. Äquivalent effektive Privilegierung	290
I. <i>Die Einzelfreistellungspraxis als Indikator fehlender Gesetzeslücke</i>	291
II. <i>Die Gruppenfreistellungspraxis als Indikator fehlender Gesetzeslücke</i>	291
C. Anwendbarkeit des Art. 81 III EG auf die einzelnen Schranken	292
I. <i>Merksmal der Spürbarkeit: Keine Fördermöglichkeit kleiner und mittlerer Unternehmen</i>	292
II. <i>Vertikale Vertriebsbindungen – Art. 81 III EG als Alternative zur rechtsfortbildenden Schrankenpraxis</i>	293
1. Art. 81 III EG im Lichte des economic approach der GVO (EG) Nr. 2790/99	294
a) Definition der „vertikalen Vereinbarung“ – Erweitung des Anwendungsbereichs	295
b) Freistellbarkeit der einzelnen Vertriebstypen	296
2. „Formalistic approach“ – Indizwirkung der bisherigen Einzel- und Gruppenfreistellungspraxis	297
a) Alleinvertriebsverträge	298
(1) Der Markterschließungsaspekt in der Einzelfreistellungs-praxis der Kommission	298
(2) Die Markterschließung als Regelungsobjekt vormaliger GVOen	301

(3) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion bei Markterschließungskartellen mangels Gesetzeslücke	303
b) Selektiver Vertrieb	304
(1) Verwertbarkeit der einzelnen Privilegierungsaspekte im Rahmen des Art. 81 III EG	304
(2) Bilanzierungsgebot – Nachteil einer Legitimierung über Art. 81 III EG?	305
(3) Einzel- und Gruppenfreistellungspraxis der Kommission	306
(4) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion bei einfachen Fachhandelsbindungen mangels Gesetzeslücke	308
c) Vertrieb durch Handelsvertreter	308
(1) Indizwirkung der Einzel- und Gruppenfreistellungspraxis	308
(2) Die Privilegierungsaspekte des Handelsvertretervertriebs	309
(3) Ergebnis: Keine äquivalent effektive Privilegierungsmöglichkeit über Art. 81 III EG	311
d) Franchiseverträge	311
(1) Gebietsschutzklauseln als herkömmlicher Gegenstand der Freistellungspraxis (Art. 81 III EG)	311
(2) Art. 81 III EG als äquivalent effektive Privilegierungsalternative	312
(3) Keine Möglichkeit zur Wettbewerbsausschaltung	313
(4) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion im Franchisevertrieb mangels Gesetzeslücke	314
e) Lizenzverträge	314
(1) Das EuGH-Urteil <i>Maissaatgut</i>	315
(2) Das EuGH-Urteil <i>Coditel II</i>	317
(3) Das EuGH-Urteil <i>Erauw-Jacquery</i>	319
(4) Gesetzeslücke und Art. 295, 30 EG	320
(5) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion im Lizenzvertragsrecht mangels Gesetzeslücke	321
f) Unternehmensveräußerungsverträge	322
(1) Die Erforderlichkeitsprüfung: Ein Vergleich zwischen Art. 81 III und I EG	322
(2) Unternehmensveräußerungen und Art. 81 III EG – prognostiziert vorteilhaft	322
(3) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion bei Wettbewerbsverboten in Unternehmensveräußerungsverträgen mangels Gesetzeslücke	324
g) Genossenschaftliche Satzungsbestimmungen	324
(1) Die Verbundgruppenregelung der GVO (EG) Nr. 2790/99 (Art. 2 II)	325

(2) Verbesserung der Warenerzeugung oder -verbreitung unter angemessener Beteiligung der Verbraucher am Gewinn	325
(3) Stellungnahmen von Kommission und EuG	326
(4) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion bei genossenschaftlichen Satzungsbestimmungen mangels Gesetzeslücke	328
h) Sozietsverbote in Berufsregeln für Rechtsanwälte	328
(1) Qualitätsverbesserung anwaltlicher Tätigkeiten als abwägungsbestimmender Vorteil im Sinne des Art. 81 III EG	328
(2) Ergebnis: Keine teleologische Reduktion bei rechtsanwaltlichen Sozietsverboten mangels Gesetzeslücke	330
i) Tarifverträge: Keine Privilegierung sozialpolitischer Maßnahmen über Art. 81 III EG	330
(1) Art. 81 III EG und sozialpolitische Vorteile	330
(2) Kein unbedingter Vorrang sozialpolitischer Zielsetzungen über Art. 81 III EG	332
(3) Ergebnis: Keine äquivalent effektive Privilegierung über Art. 81 III EG	332
Zusammenfassung	332
8. Kapitel: Verdeckte Gesetzeslücke – Gesamtbetrachtung des gesetzgeberischen Regelungsplans	334
A. Das Merkmal der Spürbarkeit in Frankreich, Großbritannien, Belgien, Dänemark, Italien, Spanien, Irland, Deutschland und Österreich	335
I. <i>Frankreich: Ordinance n° 86-1243 du 1 décembre 1986</i>	335
II. <i>Großbritannien: U.K. Competition Act 1998</i>	336
III. <i>Belgien: Loi sur la protection de la concurrence économique</i>	338
IV. <i>Dänemark: Lov nr. 384 af 10. juni 1997 om konkurrence</i>	339
V. <i>Italien: Norme per la Tutela della concorrenza e del mercato</i>	341
VI. <i>Spanien: Ley de Defensa de la Competencia (LDC)</i>	342
VII. <i>Irland: Competition Act 1991</i>	344
VIII. <i>Deutschland: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)</i>	345
IX. <i>Österreich: Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen – KartG</i>	346
X. <i>Der Bagatellvorbehalt als allgemeiner Rechtsgrundsatz</i>	348
B. Vertrieb durch Handelsvertreter in Großbritannien, Irland, Österreich, Frankreich und Deutschland	349

I.	<i>Großbritannien: Competition Act 1998 (Land and Vertical Agreements Exclusion) Order 2000</i>	349
II.	<i>Irland: Sec. 4 CA und „commercial agency agreements“</i>	351
III.	<i>Österreich: §§ 30 a ff. KartG</i>	352
IV.	<i>Frankreich: Art. 7 und Art 8 Ordinance n° 86-1243</i>	353
V.	<i>Deutschland: § 16 GWB</i>	354
VI.	<i>Die Privilegierung echter Handelsvertreterverträge als allgemeiner Rechtsgrundsatz des Gemeinschaftsrechts</i>	357
C.	Tarifverträge in Finnland, Dänemark, Deutschland, Frankreich und Großbritannien	358
I.	<i>Finnland: Laki kilpailunrajoituksista (480/1992)</i>	359
II.	<i>Dänemark: Lov nr. 384 af 10. juni 1997 om konkurrence</i>	359
III.	<i>Deutschland: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)</i>	360
IV.	<i>Frankreich: Ordinance n° 86-1243 du 1 décembre 1986</i>	361
V.	<i>Großbritannien: Fair Trading Act 1973</i>	362
VI.	<i>Immunisierung tarifvertraglicher Regelungen über Löhne und Arbeitsbedingungen</i>	362
	Zusammenfassung	363
	Literatur	365