II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION
vom 27. November 1985
betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.846 – Ivoclar)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(85/559/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 – erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags [1] –, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf Artikel 4,

gestützt auf die Anmeldung des Muster-Alleinvertriebsvertrags durch die Firma Ivoclar AG, Schaan, am 1. Februar 1983,

gestützt auf den Beschluß der Kommission vom 30. Oktober 1984, das Verfahren einzuleiten,

nach Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts der Anmeldung [2] nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

(1) Die Firma Ivoclar AG, Schaan (Liechtenstein), hat am 1. Februar 1983 einen Muster-Alleinvertriebsvertrag bei der Kommission angemeldet, den sie in allen EG-Mitgliedstaaten einführen wird. Sie hat zunächst die Feststellung beantragt, daß dieser Vertrag nach der Verordnung Nr. 67/67/EWG der Kommission [3] vom Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags freigestellt ist. Später hat sie klargestellt, daß sie gegebenenfalls auch die Freistellung des Vertrags nach Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags im Wege der Einzelentscheidung beantragt.

A. Das anmeldende Unternehmen

(2) Die Firma Ivoclar AG ist ein mittelständisches Unternehmen, das mit seinen Tochterunternehmen dentalmedizinische und dentaltechnische Erzeugnisse (insbesondere künstliche Zähne aus Kunststoff und Porzellan, Verblendmaterialien, Prothesen-, Kronen-, Brücken- und Abformmaterial sowie zahntechnische Geräte) herstellt und vertreibt. Sie beliefert über nationale Tochtergesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland 25 Wiederverkäufer, in Frankreich und Italien jeweils 26, in Belgien, Dänemark, Großbritannien, Irland und den Niederlanden ein Unternehmen und in Luxemburg zwei Unternehmen. Ivoclar beabsichtigt, den angemeldeten Muster-Alleinvertriebsvertrag nach und nach in allen Mitgliedstaaten der EG einzuführen. Sie hat diesen Vertrag z. Z. bereits in der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich eingeführt.

(3) Die Firma Ivoclar erhebt den Anspruch, daß ihre Herstellungsverfahren auf einer besonders engen Kooperation mit wissenschaftlichen Instituten beruhen und ihre Erzeugnisse einen hohen Qualitätsstandard aufweisen. Dies gilt insbesondere für die von ihr hergestellten künstlichen Zähne, die den Schwerpunkt ihres Produktionsprogramms bilden. Anders als die meisten anderen Anbieter arbeitet die Firma Ivoclar nicht mit auf durchschnittliche Patienten abstellenden Mittelwerten, sondern paßt die Kaufläche der Zähne und die Stellung der Zähne in der Prothese den individuellen Gegebenheiten der einzelnen Patienten

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
[2] ABl. Nr. C 297 vom 8. 11. 1984, S. 14.
[3] ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.

an. Dies bedingt den Einsatz besonderer Präzisionsgeräte sowie individuelle Feinarbeit durch Zahnärzte und Zahntechniker. Auch auf den Gebieten der Polymerisation von Prothesen-Kunststoff und der Herstellung von Brücken hat die Firma Ivoclar besondere Methoden auf wissenschaftlicher Grundlage entwickelt, die zu einer längeren Haltbarkeit und Kostensenkungen führen. Der sachgerechte Einsatz der von Ivoclar entwickelten Produkte und Methoden sowie die Realisierung ihrer spezifischen Vorteile erfordert eine intensive Schulung und Beratung sowohl der Vertriebsstellen als auch der Anwender (Zahnärzte, Zahntechniker usw.). Die Firma Ivoclar beschäftigt zu diesem Zweck speziell geschultes Personal, das in den sogenannten SR-Depots, in zahnärztlichen Praxen, Labors, Schulen und Universitäten Fachkurse veranstaltet sowie die SR-Depots ständig kontrolliert und betreut.

(4) Die Firma Ivoclar steht im Wettbewerb mit einer großen Zahl anderer Anbieter. Marktführer bei künstlichen Zähnen in der Gemeinschaft mit Marktanteilen bis zu . . .: (1) (Bundesrepublik Deutschland) ist die Firma Dentsply International Inc., mit Sitz in den USA und Tochtergesellschaften in den meisten EG-Ländern. Weitere wichtige Anbieter sind die Firmen Vita Zahnfabrik, Lindauer Zahnfabrik (Tochtergesellschaft der Bayer AG), Kulzer GmbH (Tochtergesellschaft der Degussa AG), Major SA, Candulor AG. Die Firma Ivoclar zählt bei künstlichen Zähnen aus Kunststoff zu der Spitzengruppe der Anbieter in der Gemeinschaft mit Marktanteilen im Jahre 1984 von etwa je . . . in der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, den Benelux-Ländern und Dänemark. In den übrigen Ländern der Gemeinschaft kommt Ivoclar bei künstlichen Zähnen auf Marktanteile zwischen . . . (Großbritannien) und . . . (Griechenland). Bei den sonstigen dem angemeldeten Vertrag unterfallenden Produkten liegen die Marktanteile von Ivoclar in allen EG-Ländern generell unter . . .

B. Die angemeldete Vereinbarung

(5) Der angemeldete Vertrag regelt die Lieferbeziehungen zwischen der Firma Ivoclar AG bzw. ihren Tochterunternehmen und ihren Wiederverkäufern. Er definiert das Vertriebssystem der Firma Ivoclar AG in der EG, das auf der ausschließlichen Belieferung einer begrenzten Anzahl fachlich qualifizierter Vertriebsunternehmen beruht, die die Bezeichnung „SR-Depot" führen. Im einzelnen enthält der Vertrag folgende wesentliche Bestimmungen:

(6) Jedes SR-Depot erhält ein Schwerpunktgebiet zugewiesen, in dem es sich um den bestmöglichen Vertrieb der Ivoclar-Erzeugnisse zu bemühen hat. Die Größe der Schwerpunktgebiete ist so festgelegt, daß nach den Nachfrageverhältnissen ein Mindestumsatz mit Ivoclar-Erzeugnissen zu erwarten ist, der die Rentabilität eines personell und sachlich angemessen ausgestatteten Depots garantiert.

(7) Innerhalb dieses Schwerpunktgebiets darf nur das SR-Depot weitere Vertriebsstätten errichten. Ivoclar darf in diesem Gebiet ein weiteres SR-Depot oder dessen Vertriebsstätte nur dann beliefern, wenn die Umsätze des SR-Depots und seiner Vertriebsstätten im Verlauf zweier Kalenderjahre wegen nicht genügender Bearbeitung des Schwerpunktgebiets wesentlich absinken oder hinter dem nach den Marktverhältnissen zu erwartenden Ergebnis zurückbleiben.

(8) Das SR-Depot darf auch außerhalb seines Schwerpunktgebiets geschäftlich tätig werden, jedoch keine Zweigniederlassung im Schwerpunktgebiet eines anderen SR-Depots errichten.

(9) Die Auswahl der SR-Depots erfolgt nach folgenden (in einem ergänzenden Rundschreiben der Firma Ivoclar konkretisierten) Kriterien:

a) Das SR-Depot muß über ausreichend qualifiziertes und geschultes Personal verfügen, das in der Lage ist, die Abnehmer der Ivoclar-Erzeugnisse (Zahnärzte, Zahntechniker, Institute usw.) zu schulen, zu beraten und zu betreuen.

b) Das SR-Depot muß ein vollständiges Lager aller Ivoclar-Erzeugnisse einschließlich eines nach Farben und Formen vollständigen Zahnprogramms und eines Ersatzteillagers für Ivoclar-Geräte und -Apparate halten. Der Umfang des Lagers muß ausreichen, um alle Aufträge umgehend zu erledigen.

c) Das SR-Depot muß einen repräsentativen Querschnitt der Ivoclar-Erzeugnisse ausstellen und Einrichtungen und Räume für die von Ivoclar abzuhaltenden Demonstrationen für Zahnärzte und Zahntechniker zur Verfügung stellen können.

(10) Das SR-Depot übernimmt ferner folgende Verpflichtungen:

a) Das SR-Depot verpflichtet sich, Ivoclar-Erzeugnisse nur an Zahnärzte, Zahntechniker, Laboratorien, Universitäten und Institutionen des öffentlichen Gesundheitsdienstes zu vertreiben. Eine Belieferung von reinen Handelsunternehmen aber auch von sonstigen Dental-Depots ist ihm untersagt. Die Querlieferung an andere autorisierte SR-Depots ist dagegen zulässig.

b) Das SR-Depot verpflichtet sich, alle Anstrengungen zu unternehmen, die die weitestgehende Verbreitung der Ivoclar-Erzeugnisse gewährleisten. Es verpflichtet sich insbesondere, für die möglichen Abnehmerkreise Vorträge und Demonstrationen zu veranstalten und den Markt durch Kundenbesuche, Rundschreiben und Werbedrucksachen zu bearbeiten.

(11) Ivoclar verpflichtet sich, die Verkaufsbemühungen des SR-Depots durch Demonstrationen, Vorträge, Kurse, Vertreterschulungen, Werbung durch Pro-

(1) Gemäß Artikel 21 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 werden Geschäftsgeheimnisse nicht im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht.

spekte und Inserate sowie durch die Qualität der von ihr angebotenen Produkte wirksam zu unterstützen.

(12) Der Vertrag gilt zunächst für drei Jahre und sieben Monate. Er verlängert sich automatisch um jeweils fünf Jahre, wenn er nicht ein Jahr vorher gekündigt wird. Bei einer Änderung der persönlichen oder rechtlichen Verhältnisse, die den Vertragszweck zu gefährden geeignet ist, ist Ivoclar berechtigt, den Vertrag mit einer Frist von sechs Monaten zum Quartalsende zu kündigen.

(13) Wird in dem Schwerpunktgebiet eines SR-Depots, das dieses länger als zehn Jahre betreut hat, ein anderes oder ein zusätzliches SR-Depot von Ivoclar beliefert, hat dieses an das erstere SR-Depot eine Ausgleichszahlung in Höhe von 1 % von dessen Umsatz mit Ivoclar-Erzeugnissen in den letzten zehn Jahren zu entrichten. Diese Regelung gilt nicht, wenn das ausscheidende SR-Depot gekündigt hat, ohne daß Ivoclar dazu begründeten Anlaß gegeben hat, oder wenn Ivoclar gekündigt hat, weil das SR-Depot seine Vertragspflichten verletzt hat.

C. Bemerkungen Dritter

(14) Bemerkungen betroffener Dritter zu dem angemeldeten Vertrag, dessen wesentlicher Inhalt nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 veröffentlicht wurde, sind der Kommission nicht zugegangen.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Artikel 85 Absatz 1

(15) Der angemeldete Muster-Alleinvertriebsvertrag, den die Firma Ivoclar mit Wiederverkäufern innerhalb der EG abschließt, bezweckt und bewirkt eine Beschränkung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt.

a) Die SR-Depots haben in ihren Schwerpunktgebieten ein Alleinvertriebsrecht für Ivoclar-Erzeugnisse. Andere SR-Depots dürfen in diesen Gebieten keine Zweigniederlassungen gründen. Die Firma Ivoclar darf andere SR-Depots oder deren Vertriebsstellen in diesen Gebieten nur beliefern, wenn der Umsatz der dort schwerpunktmäßig tätigen SR-Depots in zwei aufeinanderfolgenden Kalenderjahren hinter dem bei vertragsgemäßem Einsatz für die Ivoclar-Erzeugnisse objektiv erzielbaren Umsatz zurückbleibt.

   Die Belieferung eines das bisher belieferte ersetzende oder eines weiteren SR-Depots im Schwerpunktgebiet eines seit über zehn Jahren tätigen SR-Depots ist von einer Ausgleichszahlung zugunsten des bisher belieferten SR-Depots abhängig. Damit sind die Wahlfreiheit der Firma Ivoclar bezüglich der von ihr belieferten Vertriebsstellen, der Marktzutritt für neue Depots und die räumliche Ausdehnung der Geschäftstätigkeit zugelassener SR-Depots beschränkt.

b) Die zugelassenen SR-Depots dürfen Ivoclar-Erzeugnisse nur an einen bestimmten Abnehmerkreis vertreiben. Nicht von der Firma Ivoclar zugelassene Dental-Depots und reine Handelsunternehmen sind von der Belieferung ausgeschlossen. Damit sind die SR-Depots in ihrer Freiheit zu eigenverantwortlichem Vertrieb der Ivoclar-Erzeugnisse beschränkt.

c) SR-Depots dürfen außerhalb ihres Schwerpunktgebietes für Ivoclar-Erzeugnisse keine Niederlassung errichten. Damit wird die Verkaufstätigkeit der SR-Depots räumlich beschränkt.

(16) Da der angemeldete Muster-Alleinvertriebsvertrag sich auf die Lieferbeziehungen zwischen einem Herstellerunternehmen bzw. dessen Tochterunternehmen und Vertriebsunternehmen in der gesamten EG bezieht, ist dieser Vertrag seinem Wesen nach geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Angesichts der relativ starken Marktstellung der Firma Ivoclar in der Gemeinschaft sind die Beschränkung des Wettbewerbs und die Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels als spürbar anzusehen.

B. Verordnungen Nr. 67/67/EWG und (EWG) Nr. 1983/83

(17) Im Rahmen der Verordnungen Nr. 67/67/EWG und (EWG) Nr. 1983/83 [1] der Kommission sind Alleinvertriebsvereinbarungen unter den dort genannten Voraussetzungen gruppenweise vom Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags freigestellt. Für Vereinbarungen, die vor dem 1. Juli 1983 in Kraft getreten sind und die Voraussetzungen der Verordnung Nr. 67/67/EWG erfüllen, gilt diese Verordnung nach Artikel 7 der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 bis zum 31. Dezember 1986 weiter.

(18) Der von der Firma Ivoclar angemeldete Alleinvertriebsvertrag erfüllt nicht alle Voraussetzungen der genannten Verordnungen. Die in diesem Vertrag enthaltene Beschränkung der SR-Depots in der Wahl ihrer Abnehmer [siehe unter (15) b)] geht über den Kreis der nach Artikel 1 und 2 der beiden Verordnungen zulässigen Beschränkungen hinaus. So hat die Kommission in ihrer Begründung zu der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 im achten Erwägungsgrund ausdrücklich darauf hingewiesen, daß Verpflichtungen, die den Alleinvertriebshändler in der Wahl seiner Kunden beschränken, nach dieser Verordnung nicht freigestellt sind.

(19) Zwar ist es mit der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 unter bestimmten Voraussetzungen vereinbar, daß dem Wiederverkäufer, im Rahmen der Verpflichtung vertriebsfördernde Maßnahmen gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe c) zu ergreifen, aufgegeben wird, die Vertragswaren nicht an ungeeignete Händler zu liefern (siehe auch Ziffer 20 der Bekanntmachung der Kommission vom 13. April 1984 zu den Verordnun-

[1] ABl. Nr. L 173 vom 30. 6. 1983, S. 1.

gen (EWG) Nr. 1983/83 und Nr. 1984/83 (1). Ein solcher Fall ist hier jedoch nicht gegeben. Den SR-Depots ist es nämlich nicht nur untersagt, an reine Handelsunternehmen zu liefern, sondern auch an andere spezialisierte Dental-Depots, die von Ivoclar nicht zur Direktbelieferung ausgewählt worden sind. Auch diese anderen Dental-Depots erfüllen grundsätzlich die qualitativen Anforderungen für den Vertrieb der Ivoclar-Erzeugnisse, mindestens aber wäre es ihnen möglich, diese Eignung nach einer entsprechenden Schulung des Personals zu erwerben. Das Ivoclar-Vertriebssystem verbindet Elemente des Alleinvertriebs mit der Selektion der Abnehmer nach qualitativen und quantitativen Merkmalen. Insoweit dadurch auch zum Vertrieb geeignete Abnehmer vom Bezug und Weiterverkauf ausgeschlossen werden, erfüllt das Vertriebssystem nicht die Voraussetzungen einer gruppenweisen Freistellung nach den Verordnungen Nr. 67/67/EWG und (EWG) Nr. 1983/83.

C. Artikel 85 Absatz 3

(20) Der angemeldete Alleinvertriebsvertrag trägt zu einer wesentlichen Verbesserung des Vertriebs der Ivoclar-Erzeugnisse bei.

a) Die Firma Ivoclar kann ihre Verkaufstätigkeit und insbesondere ihre Schulungs-, Fortbildungs- und Beratungstätigkeit auf eine überschaubare Anzahl von Vertriebsstellen konzentrieren. Gerade der ständigen, mit erheblichem personellen und sachlichen Aufwand verbundenen Schulungs-, Fortbildungs- und Beratungstätigkeit der Firma Ivoclar kommt im Rahmen ihres Vertriebssystems erhebliche Bedeutung zu. Eine Belieferung einer wesentlich größeren Anzahl von Vertriebsunternehmen würde das Ziel eines sachgerechten Vertriebs beeinträchtigen und einen unwirtschaftlichen Mehraufwand erfordern.

b) Durch die Beschränkung des Vertriebs auf die zugelassenen SR-Depots, die bestimmte fachliche Anforderungen erfüllen müssen, wird gewährleistet, daß die Ivoclar-Erzeugnisse ihren spezifischen Eigenschaften und Vorteilen entsprechend eingesetzt werden können. Es wird sichergestellt, daß die Anwender (Zahnärzte, Zahntechniker usw.) dem Bedarf ihrer Kunden (der Patienten) entsprechend kurzfristig bedient werden können und über den richtigen Einsatz der Ivoclar-Erzeugnisse ausreichend informiert sind. Das Verbot des Weiterverkaufs an nicht zugelassene Händler dient dem gleichen Zweck.

c) Die Beschränkung des Vertriebs auf die zugelassenen SR-Depots schafft die Voraussetzungen dafür, daß diese Unternehmen den Markt intensiv bearbeiten und sich für den bestmöglichen Absatz der Ivoclar-Erzeugnisse einsetzen. Dieser Beschränkung entspricht die Verpflichtung der SR-Depots zu umfangreicher Lagerhaltung und weiteren Verkaufsförderungsmaßnahmen.

d) Die grundsätzliche Beschränkung der aktiven Verkaufstätigkeit der SR-Depots auf das jeweilige Schwerpunktgebiet führt zu einer Konzentration der Vertriebsbemühungen der SR-Depots auf ihr Vertragsgebiet und damit zu einer besseren Marktbearbeitung.

(21) Die Vorteile der rationellen und sachgerechten Ausgestaltung des Vertriebssystems der Firma Ivoclar überwiegen die negativen wettbewerblichen Wirkungen, die sich aus der Einräumung eines weitgehenden Gebietsschutzes für die SR-Depots, der räumlichen Beschränkung der aktiven Verkaufstätigkeit der SR-Depots und der Beschränkung des Vertriebs auf die SR-Depots ergeben. Die SR-Depots stellen eine umfassende, sachgerechte und schnelle Versorgung der Nachfrager mit Ivoclar-Erzeugnissen sicher.

(22) Der Alleinvertriebsvertrag enthält keine Beschränkungen, die nicht für die Verwirklichung dieser Ziele unerläßlich sind.

a) Die Einräumung eines weitgehenden Gebietsschutzes für die SR-Depots (einschließlich des Verbots, im Schwerpunktgebiet eines anderen SR-Depots Zweigniederlassungen zu errichten) erscheint unerläßlich, weil sich die SR-Depots ohne diesen Schutz kaum bereit erklären würden, die vorausgesetzten erheblichen Aufwendungen für Lagerhaltung und Personal zu machen und sich intensiv und aktiv (z. B. durch eigene Informationsveranstaltungen) für den Vertrieb der Ivoclar-Erzeugnisse einzusetzen. Der Abgeltung dieser – in die Zukunft fortwirkenden – Verkaufsförderungsmaßnahmen dient auch die Vereinbarung einer Ausgleichszahlung zu Lasten neuer SR-Depots, die einen bereits bearbeiteten Markt vorfinden. Eine solche Ausgleichszahlung erscheint unter den besonderen Umständen des vorliegenden Falles zum Schutz des zurücktretenden SR-Depots als gerechtfertigt. Das hinzutretende SR-Depot übernimmt einen Kundenstamm, den sein Vorgänger in mehr als zehnjähriger Marktbearbeitung aufgebaut hat. Auch erscheint die Höhe der Ausgleichszahlung in Ansehung der Vorleistungen des bisherigen SR-Depots als angemessen und stellt keine ernsthafte Zutrittsschranke für andere Dental-Depots dar.

b) Die Beschränkung des Vertriebs der Ivoclar-Erzeugnisse auf SR-Depots und die daraus folgende Beschränkung der SR-Depots in der Auswahl ihrer Abnehmer erscheint unerläßlich, weil nur so ein sachgerechter Vertrieb dieser Erzeugnisse gewährleistet ist. Die spezifischen Vorteile der Ivoclar-Erzeugnisse und -Verfahren (individuelle Anpassung von Zähnen und Prothesen, längere Haltbarkeit und Kostensenkung bei Kronen und Prothesen) kommen nur dann voll zum Tragen, wenn die Vertriebsunternehmen ein vollständiges Sortiment führen (insbesondere ein nach Farben und Formen vollständiges Zahnprogramm), selbst umfassend über die Ivoclar-Erzeugnisse und -Verfahren unterrichtet sind und in der Lage sind, die Anwen-

(1) ABl. Nr. C 101 vom 13. 4. 1984, S. 2.

der dieser Erzeugnisse und Verfahren (Zahnärzte, Zahntechniker usw.) eingehend zu beraten und zu instruieren. Diese Voraussetzungen können nur die von Ivoclar zugelassenen SR-Depots erfüllen, die von Ivoclar ständig geschult und betreut werden. Andere Vertriebsunternehmen, die Ivoclar-Erzeugnisse nur mittelbar von zugelassenen SR-Depots beziehen könnten, könnten diese Voraussetzungen, insbesondere die Verpflichtung zu vollständiger Lagerhaltung, schon mangels ausreichender Absatzchancen nicht erfüllen. Durch die Beschränkung des Vertriebs auf Depots, welche bestimmte unerläßliche Anforderungen für den Vertrieb dieser Produkte erfüllen müssen, werden die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Markteinführung der Ivoclar-Erzeugnisse, eine intensive Marktbearbeitung durch die SR-Depots und eine rationelle Ausgestaltung des Vertriebssystems der Firma Ivoclar geschaffen.

(23) Die Verbesserung des Vertriebs der Ivoclar-Erzeugnisse kommt auch den Verbrauchern zugute und beteiligt sie daher angemessen an dem entstehenden Gewinn. Dies gilt gleichermaßen für die unmittelbaren Abnehmer der Erzeugnisse (Zahnärzte, Zahntechniker, usw.) wie für die mittelbaren Abnehmer (Patienten). Das Vertriebssystem gewährleistet, daß die Ivoclar-Erzeugnisse den Abnehmern rasch und vollständig zur Verfügung stehen und bei den Patienten sachgerecht und unter Ausnutzung aller ihrer spezifischen Vorzüge angewendet werden.

(24) Durch den Alleinvertriebsvertrag wird nicht die Möglichkeit eröffnet, für einen wesentlichen Teil der betroffenen Waren den Wettbewerb auszuschalten. Die Firma Ivoclar ist wesentlichem Wettbewerb durch zum Teil bedeutendere und wesentlich finanzkräftigere Unternehmen ausgesetzt. Diesen anderen Anbietern wird der Zugang zu den Vertriebsunternehmen im Vertragsgebiet nicht erschwert. Parallelimporte und Querlieferungen zwischen Depots werden nicht ausgeschlossen, sondern nur auf die dem Vertriebssystem angehörenden zugelassenen SR-Depots beschränkt. Dies ist durch die Besonderheiten der Ivoclar-Erzeugnisse gerechtfertigt. Ein absoluter Gebietsschutz wird nicht gewährt. Die Ivoclar-Vertriebshändler unterliegen auch in ihrer Preisgestaltung keinerlei Beschränkung.

D. Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17

(25) Die Freistellung ist nach Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 für eine bestimmte Frist zu erteilen. Im Hinblick auf die in dem angemeldeten Vertrag geregelte Geltungsdauer und die wissenschaftliche und technische Entwicklung auf dem Gebiet der Vertragswaren hält die Kommission eine Freistellung für die Dauer von 10 Jahren für angemessen. Dieser Zeitraum beginnt mit dem Tag der förmlichen Anmeldung des Alleinvertriebsvertrags am 1. Februar 1983 –

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags wird nach Artikel 85 Absatz 3 auf den Muster-Alleinvertriebsvertrag der Firma Ivoclar AG, vom 1. Dezember 1982 über die Belieferung von SR-Depots in der Gemeinschaft für nicht anwendbar erklärt.

(2) Diese Freistellung gilt vom 1. Februar 1983 bis zum 31. Januar 1993.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist an die Firma Ivoclar AG, FL-9494 Schaan, Liechtenstein, gerichtet.

Brüssel, den 27. November 1985

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission