II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 27 novembre 1985

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE
(IV/30.846 – Ivoclar)

(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)

(85/559/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato (1), modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare l'articolo 4,

vista la notifica effettuata dalla ditta Ivoclar AG, Schaan il 1° febbraio 1983 del suo contratto tipo di distribuzione esclusiva,

vista la decisione della Commissione, del 30 ottobre 1984, di avviare una procedura nel presente caso,

dopo aver pubblicato, ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17, il contenuto essenziale di tale notifica (2),

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizione dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

1. La ditta Ivolclar AG, Schaan (Liechtenstein) ha notificato il 1° febbraio 1983 alla Commissione il contratto tipo di distribuzione esclusiva che essa introdurrà in tutti gli stati membri della CEE. Essa ha chiesto anzitutto alla Commissione di attestare che in applicazione del regolamento n. 67/67/CEE della Commissione (3) l'accordo notificato era esonerato dal divieto sancito dall'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE. Successivamente, l'impresa ha precisato che essa chiedeva eventualmente anche l'esenzione del contratto ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE, mediante decisione individuale.

A. L'impresa notificante

2. La ditta Ivoclar AG è un'impresa di medie dimensioni che, con le sue filiali, fabbrica e distribuisce prodotti per odontoiatria e odontotecnica (in particolare denti artificiali in resina e porcellana, materiali per rivestimenti, protesi, corone, ponti e calchi, nonché apparecchiature per odontotecnici). Tramite filiali nazionali, essa rifornisce 25 rivenditori nella Repubblica federale di Germania e 26 rispettivamente in Francia e in Italia; in Belgio, Danimarca, Gran Bretagna, Irlanda e Paesi Bassi, essa rifornisce un rivenditore e in Lussemburgo due. Ivoclar ha l'intenzione di introdurre gradualmente anche in tutti gli stati membri della CEE il contratto tipo di distribuzione esclusiva notificato. Attualmente, essa ha già introdotto il contratto nella Repubblica federale di Germania e in Francia.

3. La ditta Ivoclar ha fatto valere che il suo procedimento di fabbricazione si basa su una cooperazione particolarmente stretta con istituti scientifici e che i suoi prodotti presentano un elevato standard qualitativo. Ciò vale in particolare per i denti artificiali, che costituiscono il prodotto principale della sua gamma. Diversamente dalla maggior parte degli altri fabbricanti, nella propria produzione la ditta Ivoclar non si limita a rispettare valori qualitativi medi, rispondenti alle esigenze del paziente ordinario, bensì adatta le protesi alle specifiche esigenze del singolo paziente, in

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. C 297 dell'8. 11. 1984, pag. 14.
(3) GU n. 57 del 25. 3. 1967, pag. 849/67.

particolare per quanto riguarda la faccia masticatoria e la posizione dei denti artificiali. Ciò presuppone l'impiego di particolari strumenti di precisione nonché un accurato lavoro di finitura da parte dei dentisti e degli odontotecnici. Anche per quanto riguarda la polimerizzazione delle resine per protesi e la fabbricazione di ponti, la ditta Ivoclar ha messo a punto, su basi scientifiche, metodi particolari che assicurano una maggiore durata del prodotto ed una diminuzione dei costi di produzione. La corretta utilizzazione dei prodotti e metodi sviluppati da Ivocalar ed il conseguimento dei particolari vantaggi ad essi collegati esigono un'intensa attività di formazione e di assistenza a favore sia dei centri di distribuzione, sia degli utilizzatori (dentisti, odontotecnici, ecc.). La ditta Ivoclar si avvale a tal fine di un personale specificatamente addestrato che organizza corsi di formazione nei depositi SR, nei gabinetti e laboratori dentistici, nelle scuole e nelle università, oltre ad assistere e controllare in permanenza i depositi SR.

4. La ditta Ivoclar è in concorrenza con numerosi altri offerenti. Il fabbricante leader per denti artificiali nella Comunità con una quota di mercato fino a . . . [1] (Repubblica federale di Germania) è la ditta Dentsply International Inc., con sede negli Stati Uniti e filiali nella maggior parte dei paesi membri della CEE. Altri offerenti importanti sono le imprese Vita Zahnfabrik, Lindauer Zahnfabrik (filiale della Bayer AG), Kulzer GmbH (filiale della Degussa AG), Major SA, Candulor AG. La ditta Ivoclar occupa nella Repubblica federale di Germania una delle prime posizioni fra i produttori di denti artificiali nella Comunità con una quota di mercato nel 1984 di circa . . . nella Repubblica federale di Germania, Francia, Italia, paesi del Benelux e Danimarca. Negli altri stati membri della Comunità Ivoclar raggiunge con i denti artificiali una percentuale di mercato tra il . . . (Gran Bretagna) e il . . . (Grecia). Le quote di mercato della Ivoclar per gli altri prodotti previsti dal contratto notificato, sono in generale, in tutti gli stati membri della CEE, sotto al . . .

B. L'accordo notificato

5. Il contratto notificato disciplina i rapporti di fornitura fra la ditta Ivoclar AG e le sue filiali tedesche da un lato e i rivenditori dall'altro. Esso definisce il sistema di distribuzione della ditta Ivoclar AG nella CEE. Tale sistema si fonda sull'approvvigionamento esclusivo di un numero limitato di imprese di distribuzione qualificate, recanti la denominazione di «Depositi SR». Il contratto contiene essenzialmente le seguenti disposizioni:

6. Ad ogni deposito SR viene assegnata una zona di competenza nella quale esso deve adoperarsi per promuovere al massimo la vendita dei prodotti Ivoclar. Le dimensioni delle zone di competenza sono stabilite in modo tale da tener conto del fatturato minimo che, in considerazione della situazione della domanda nella zona in questione, la Ivoclar ritiene di poter esigere, e che garantisce la redditività di un deposito opportunamente dotato di mezzi, attrezzature e personale.

7. In questa zona di competenza soltanto il deposito SR può istituire altri punti di vendita. In essa Ivoclar può rifornire un altro deposito SR o i suoi punti di vendita soltanto se nel corso di due esercizi, i fatturati del primo deposito e dei suoi punti di vendita si contraggono sensibilmente o restano inferiori ai risultati giustificati dalla situazione del mercato.

8. Il deposito SR può operare anche al di fuori della sua zona di competenza, ma non può istituire succursali nella zona di competenza di un altro deposito SR.

9. La scelta dei depositi SR avviene in base ai seguenti criteri (precisati in una circolare di accompagnamento della ditta Ivoclar):

a) il deposito SR deve disporre di un personale sufficientemente qualificato ed addestrato, capace di informare, consigliare ed assistere gli acquirenti di prodotti Ivoclar (dentisti, odentotecnici, istituti, ecc . . . .);

b) il deposito SR deve detenere uno stock completo di tutti i prodotti Ivoclar, compresa una gamma completa di colori e forme per i denti ed una scorta di pezzi di ricambio per gli strumenti e le apparecchiature Ivoclar. Lo stock deve essere sufficiente a garantire l'esecuzione immediata di tutte le ordinazioni;

c) il deposito SR deve esporre un campionario rappresentativo dei prodotti Ivoclar e deve poter mettere a disposizione di Ivoclar gli impianti e i locali necessari per procedere alle dimostrazioni destinate ai dentisti e agli odontotecnici.

10. Il deposito SR si assume inoltre i seguenti obblighi:

a) il deposito SR si impegna a vendere i prodotti Ivoclar soltanto a dentisti, odontotecnici, laboratori, università e istituzioni del servizio sanitario nazionale. È vietata la vendita a imprese puramente commerciali e ad altri depositi di materiale dentario. Esso può invece rifornire altri depositi SR autorizzati;

b) il deposito SR si adopererà per promuovere la più vasta diffusione possibile dei prodotti Ivoclar. Esso si impegna in particolare ad organizzare conferenze e dimostrazioni per gruppi di potenziali acquirenti e a sfruttare le possibilità del mercato tramite visita a domicilio e l'invio di circolari e di materiale pubblicitario.

11. Ivoclar s'impegna a sostenere gli sforzi di vendita del deposito SR attraverso dimostrazioni, conferenze, corsi, addestramento di rappresentanti, pubblicità

[1] Nella versione pubblicata della presente decisione alcuni dati concernenti i segreti saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

tramite prospetti e annunci, nonché promuovendo la qualità dei prodotti offerti.

12. Il contratto è inizialmente valido per un periodo di 3 anni e 7 mesi. Esso è rinnovabile tacitamente per periodi di 5 anni salvo recesso anticipato con preavviso di 1 anno. In caso di modifiche della situazione personale o giuridica atte a compromettere la realizzazione dello scopo contrattuale, Ivoclar può recedere dal contratto mediante preavviso di 6 mesi a decorrere dalla fine di un trimestre.

13. Nell'ipotesi in cui Ivoclar rifornisca, nella zona di competenza di un deposito SR assegnatagli da più di 10 anni, un altro deposito SR, Ivoclar deve versare al primo deposito un'indennità compensativa pari all'1 % del suo fatturato in prodotti Ivoclar nel corso degli ultimi 10 anni. Questa clausola non si applica quando il deposito SR ha rinunciato al contratto o in caso di rinuncia da parte di Ivoclar in seguito all'inadempimento del deposito SR.

C. Le osservazioni dei terzi

14. Alla Commissione non sono pervenute, da parte di terzi interessati, osservazioni sul contratto notificato, il cui contenuto essenziale è stato pubblicato ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3 del regolamento n. 17.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

15. Il contratto tipo di distribuzione esclusiva notificato, che la ditta Ivoclar stipula con rivenditori all'interno della Comunità europea, ha per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune.

a) Nelle rispettive zone di competenza, i depositi SR dispongono, per i prodotti Ivoclar, di un diritto di distribuzione esclusiva. In tali zone, gli altri depositi SR non possono creare succursali. Inoltre, in tali zone, la ditta Ivoclar può rifornire altri depositi SR o i loro punti di vendita soltanto se nel corso di due esercizi successivi il fatturato del deposito SR titolare di tale zona si mantiene al di sotto del fatturato di prodotti Ivoclar oggettivamente realizzabile con il normale impegno previsto dal contratto.

   L'approvvigionamento di un deposito SR sostitutivo di uno complementare nella zona di competenza di un deposito SR che la detenga da oltre 10 anni, è subordinato al versamento a quest'ultimo deposito di un'indennità compensativa. Risultano in tal modo limitati la libertà della ditta Ivoclar di scegliere i punti di vendita da rifornire, l'accesso al mercato per i nuovi depositi e l'estensione territoriale dell'attività commerciale dei depositi SR riconosciuti.

b) I depositi SR autorizzati possono rivendere i prodotti Ivoclar soltanto ad una cerchia determinata di acquirenti. È escluso l'approvvigionamento dei depositi di materiale dentario non riconosciuti da Ivoclar e di altre imprese prettamente commerciali. Viene in tal modo limitata l'autonomia di gestione dei depositi SR alla distribuzione dei prodotti Ivoclar.

c) I depositi SR non possono istituire filiali per i prodotti Ivoclar al di fuori della loro zona di competenza. In tal modo la loro attività di vendita viene ad essere limitata territorialmente.

16. Poiché disciplina le forniture fra un'impresa di produzione oppure le sue filiali e le società di distribuzione nella CEE, il contratto tipo di distribuzione esclusiva notificato è per sua natura atto ad incidere sul commercio fra stati membri. In considerazione della posizione relativamente forte detenuta dalla ditta Ivoclar nella Comunità le restrizioni della concorrenza e l'incidenza sul commercio fra stati membri sono da ritenersi sensibili.

B. Regolamento n. 67/67/CEE e regolamento (CEE) n. 1983/83

17. In base al regolamento n. 67/67/CEE e al regolamento (CEE) n. 1983/83 della Commissione [1] gli accordi di distribuzione esclusiva, se rispondono alle condizioni in esse enunciate, sono esenti in blocco dal divieto dell'articolo 85, paragrafo 1. Agli accordi che sono entrati in vigore anteriormente al 1° luglio 1983 e che soddisfano alle condizioni del regolamento n. 67/67/CEE, continua ad applicarsi fino al 31 dicembre 1986 quest'ultimo regolamento, a norma dell'articolo 7 del regolamento (CEE) n. 1983/83.

18. Ma il contratto di distribuzione esclusiva notificato dalla ditta Ivoclar non risponde a tutti i requisiti dei regolamenti. La restrizione della libertà dei depositi SR di scegliere la loro clientela, contenuta nel contratto (vedi supra 15 b), va oltre la portata delle limitazioni ammesse a norma degli articoli 1 e 2 di entrambi i regolamenti. Nell'ottavo considerando della motivazione del regolamento (CEE) n. 1983/83, la Commissione ha espressamente indicato che non sono esentati a norma di tale regolamento gli obblighi che limitano la libertà del concessionario esclusivo di scegliere i suoi clienti.

19. È bensì vero che non è incompatibile con il regolamento (CEE) n. 1983/83, sotto certe condizioni, il fatto di imporre al rivenditore, nel quadro dell'impegno di promuovere attivamente le vendite sancito dall'articolo 2, paragrafo 3, lettera c), l'obbligo di non fornire i prodotti contrattuali a commercianti non idonei [vedi anche n. 20 della comunicazione della

[1] GU n. L 173 del 30. 6. 1983, pag. 1.

Commissione, del 13 aprile 1984 (1), d'interpretazione dei regolamenti (CEE) n. 1983/83 e (CEE) n. 1984/83]. Ma nella fattispecie questa situazione non ricorre. Infatti, ai depositi SR è fatto divieto di rifornire non soltanto imprese commerciali propriamente dette ma anche altri depositi dentari specializzati che non siano stati selezionati da Ivoclar per la fornitura diretta. Anche questi depositi soddisfano infatti ai requisiti qualitativi prescritti per la distribuzione dei prodotti Ivoclar, o quanto meno sono in grado di acquisire questa capacità con un appropriato addestramento del personale. Il sistema di distribuzione di Ivoclar combina pertanto determinati elementi della distribuzione esclusiva con una selezione degli acquirenti sulla base di criteri qualitativi e quantitativi. Nella misura in cui in tal modo vengono ad essere esclusi dall'acquisto e dalla rivendita anche acquirenti qualificati per la distribuzione, il sistema di distribuzione non soddisfa le condizioni per un'esenzione di categoria ai sensi dei regolamenti n. 67/67/CEE e (CEE) n. 1983/83.

C. Articolo 85, paragrafo 3

20. Il contratto di distribuzione esclusivo notificato contribuisce a migliorare sensibilmente la distribuzione dei prodotti Ivoclar.

a) La ditta Ivoclar può concentrare le proprie vendite e in particolare la propria attività di formazione, perfezionamento e consulenza su un numero ristretto di punti di distribuzione. E queste attività permanenti di formazione e consulenza dell'impresa, che esigono un notevole impegno di mezzi e personale, rivestono una particolare importanza nell'ambito del sistema distributivo. Rifornire un numero sensibilmente più elevato di imprese di distribuzione pregiudicherebbe l'obiettivo di una distribuzione ottimale e comporterebbe un improduttivo incremento dei costi.

b) La limitazione della rivendita ai soli depositi SR autorizzati, che devono rispondere a determinati requisiti tecnici e professionali, garantisce che i prodotti Ivoclar possano essere utilizzati conformemente alle loro caratteristiche specifiche e mettendo in valore tutti i vantaggi che essi comportano. Tale limitazione assicura inoltre che gli utilizzatori (dentisti, odontotecnici, ecc.) siano riforniti tempestivamente dei prodotti richiesti dai loro clienti (i pazienti) e siano informati esaurientemente sulla corretta utilizzazione dei prodotti Ivoclar. Il divieto di rivendere a commercianti non autorizzati persegue lo stesso scopo.

c) La limitazione della rivendita ai soli depositi SR riconosciuti crea le premesse affinché queste imprese valorizzino al massimo il mercato e si adoperino per una vendita ottimale dei prodotti Ivoclar. Tale restrizione ha come contropartita l'obbligo dei depositi SR di tenere scorte adeguate e di promuovere le vendite con altri mezzi.

d) Il fatto che le attività promozionali dei depositi SR siano circoscritte alle loro rispettive zone di competenza implica una concentrazione delle loro attività promozionali di vendita nella rispettiva zona contrattuale e di conseguenza una migliore valorizzazione del mercato.

21. I vantaggi derivanti da un'organizzazione razionale ed efficace del sistema di distribuzione della ditta Ivoclar risultano superiori agli effetti negativi sulla concorrenza risultanti dall'ampia protezione territoriale di cui di depositi SR godono, nonché dalla limitazione della rivendita ai soli depositi SR. I depositi SR garantiscono un approvvigionamento completo, efficace e rapido degli utilizzatori di prodotti Ivoclar.

22. Il contratto di distribuzione esclusiva non contiene restrizioni che non siano indispensabili per la realizzazione dei suoi obiettivi.

a) L'estesa protezione territoriale risconosciuta ai depositi SR (compreso il divieto di istituire succursali nella zona di competenza di un altro deposito SR) appare indispensabile perché, senza di essa, i depositi non sarebbero disposti a sostenere le elevate spese necessarie per il personale e per il mantenimento delle scorte, ed a promuovere intensamente ed attivamente (ad esempio organizzando manifestazioni pubblicitarie in proprio) la vendita dei prodotti Ivoclar. Per ricompensare questi sforzi di promozione delle vendite, i cui effetti si esplicano anche in futuro, è precisamente prevista un'indennità compensativa a carico dei nuovi depositi SR, che accedono ad un mercato già valorizzato. Nelle particolari circostanze della fattispecie, tale indennità appare giustificata per la protezione del deposito che cessa le attività. Il nuovo deposito rileva una clientela che il suo predecessore ha costituito durante oltre dieci anni di attività promozionale sul mercato. Anche l'entità della somma prevista appare adeguata all'opera svolta dal predecessore, e non costituisce una barriera insormontabile all'accesso di altri depositi al mercato.

b) La limitazione della rivendita dei prodotti Ivoclar ai soli depositi SR e la conseguente restrizione della loro libertà di scegliere i loro acquirenti appaiono indispensabili per garantire una vendita regolare ed efficace di questi prodotti. I vantaggi specifici dei prodotti e dei procedimenti Ivoclar (adattamento di denti e protesi alle esigenze del singolo paziente, maggiore durata e minore costo di corone e protesi) possono essere pienamente valorizzati soltanto se le imprese di distribuzione trattano un assortimento completo (in particolare una gamma completa di forme e colori di denti artificiali), sono loro stesse accuratamente informate sui prodotti e sui procedimenti Ivoclar e sono in grado di consigliare e formare efficacemente gli

(1) GU n. C 101 del 13. 4. 1984, pag. 2.

utilizzatori di questi prodotti (dentisti, odontotecnici, ecc.). Queste condizioni possono essere soddisfatte soltanto dai depositi SR autorizzati da Ivoclar, che beneficiano in permanenza della sua assistenza. Altre imprese distributive, che potrebbero approvvigionarsi di prodotti Ivoclar soltanto presso i depositi SR, non sarebbero in grado di soddisfare a questi requisiti, in particolare all'obbligo di tenere scorte complete, già per la mancanza di possibilità di vendita sufficienti.

La restrizione della rivendita a depositi che devono soddisfare a determinati requisiti indispensabili per la distribuzione di questi prodotti, crea le premesse per un'efficace commercializzazione dei prodotti Ivoclar, per un'intensa prospezione del mercato da parte dei depositi SR, e per una razionale organizzazione del sistema distributivo della ditta Ivoclar.

23. Del miglioramento della distribuzione dei prodotti Ivoclar vengono a beneficiare anche gli utilizzatori tanto diretti (dentisti, tecnici, ecc.) che indiretti (pazienti), che possono partecipare ai vantaggi che ne derivano. Il sistema di distribuzione assicura loro una disponibilità completa e tempestiva dei prodotti Ivoclar e ne garantisce un'utilizzazione corretta, con la piena valorizzazione di tutti i loro vantaggi specifici.

24. Il contratto di distribuzione esclusiva non offre la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi. La ditta Ivoclar è esposta ad una concorrenza attiva da parte di imprese, alcune delle quali hanno un peso ed una capacità finanziaria sensibilmente maggiori. L'accesso di questi altri offerenti alle imprese di distribuzione nelle zone contrattuali non viene ostacolato. Le importazioni parallele e le forniture incrociate fra depositi non sono vietate ma vengono soltanto limitate ai depositi SR autorizzati appartenenti alla rete distributiva. Ciò è giustificato dalle caratteristiche dei prodotti Ivoclar. La protezione territoriale concessa non è assoluta. Neppure in ordine alla determinazione dei loro prezzi, i rivenditori Ivoclar soggiacciono a restrizioni.

D. Articolo 8, paragrafo 1 del regolamento n. 17

25. A norma dell'articolo 8, paragrafo 1 del regolamento n. 17, l'esenzione è concessa per un periodo determinato. In considerazione della durata di validità del contratto notificato e del possibile sviluppo scientifico e tecnico nel settore dei prodotti contrattuali, la Commissione reputa giustificata un'esenzione del contratto per un periodo di 10 anni. Tale periodo inizia il 1° febbraio 1983, data della notifica ufficiale del contratto di distribuzione esclusiva,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. L'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE è inapplicabile, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, al contratto tipo di distribuzione esclusiva della ditta Ivoclar AG, del 1° dicembre 1982, che disciplina l'approvvigionamento dei depositi SR nella Comunità.

2. L'esenzione è concessa per il periodo compreso fra il 1° febbraio 1983 e il 31 gennaio 1993.

Articolo 2

La ditta Ivoclar AG, FL-9494 Schaan (Liechtenstein) è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 27 novembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione