

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 18 aprile 1984

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.849 — IBM Personal Computer)

(84/233/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 2,

vista la domanda di attestazione negativa e la notifica, presentate il 18 gennaio 1983 da IBM Europe SA, concernenti un sistema di distribuzione selettiva per il Personal Computer IBM,

dopo aver pubblicato, ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del predetto regolamento n. 17, il contenuto essenziale della domanda e della notifica ⁽²⁾, nonché la propria intenzione di adottare una decisione favorevole,

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e posizione dominanti,

considerando quanto segue:

I. FATTI

Le parti

- (1) IBM Europe SA è una filiale della IBM World Trade Europe/Middle East/Africa Corporation, a sua volta in definitiva filiale dell'International

Business Machines Corporation, società registrata nello Stato di New York, USA. Essa ha presentato la domanda e la notifica a nome di:

- IBM UK International Products Ltd,
- IBM Belgium Distribution Company SA,
- IBM Danmark Produkt Distribution Selskab A/B,
- IBM Deutschland Produktvertrieb GmbH,
- IBM EMEA Product Distribution Corporation,
- IBM France diffusion SA,
- IBM Ireland Product Distribution Ltd,
- IBM Italia distribuzione prodotti Srl,
- IBM Nederland Distributie BV e
- IBM UK Product Sales Ltd.

Il gruppo IBM è il maggior produttore o fornitore mondiale di sistemi, materiali e servizi per il trattamento delle informazioni. IBM UK International Products fornisce i Personal Computer IBM alle altre imprese figuranti nell'elenco che sono le filiali IBM le quali vendono questo elaboratore ai rivenditori (e anche agli utilizzatori finali) nel rispettivo Stato membro (tranne la IBM Belgium Distribution Company SA, che vende anche a rivenditori nel Granducato del Lussemburgo). IBM UK International Products Ltd rifornisce inoltre filiali al di fuori della Comunità, nonché ogni distributore indipendente riconosciuto da IBM.

⁽¹⁾ GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ GU n. C 285 del 22. 10. 1983, pag. 2.

Il prodotto e il mercato

- (2) I prodotti oggetto degli accordi sono i Personal Computer IBM, le apparecchiature periferiche e il relativo software. Essi costituiscono il più piccolo sistema dell'attuale gamma di prodotti IBM. Si basano su microprocessori e sono concorrenti di altri microelaboratori. Questi apparecchi sono destinati essenzialmente ad usi privati per casa, scuola, ufficio, ad usi professionali individuali o a imprese di piccole dimensioni. I Personal Computer IBM si collocano al vertice della gamma dei prezzi dei microelaboratori.
- (3) La maggior parte dei fabbricanti di elaboratori di grossa taglia e di minielaboratori vende direttamente agli utilizzatori finali; IBM opera in questo modo per la maggior parte dei suoi prodotti. I microelaboratori sono invece generalmente venduti tramite dettaglianti indipendenti o ditte di software. La IBM si propone di vendere direttamente ai consumatori finali i suoi sistemi Personal Computer tramite le sue sedi che sono in grado di farlo, continuando peraltro a servirsi anche di grossisti e di dettaglianti.
- (4) Da quando è iniziata la diffusione su larga scala dei microelaboratori, alla loro vendita hanno spesso provveduto operatori non specializzati, quali i negozi di elettronica da intrattenimento, le librerie o le case di vendita per corrispondenza. Alcuni microelaboratori (in particolare quelli più piccoli, destinati essenzialmente ad un uso domestico) continuano ad essere venduti tramite questi canali. Alcuni fabbricanti (fra i quali l'IBM) di microelaboratori più grandi, che vengono acquistati prevalentemente per un uso aziendale o professionale, pensano che alcuni utilizzatori inesperti di questi impieghi dell'informatica abbiano acquistato in questi negozi sistemi inappropriati che non erano in grado di utilizzare efficacemente, e che questo fatto abbia nociuto alla reputazione dei loro prodotti. È per questo motivo, oltre che per assicurare agli utilizzatori un adeguato servizio assistenza, che la IBM desidera creare un sistema di distribuzione selettiva. Esso si basa su requisiti obiettivi, e tutti gli interessati che soddisfino a tali criteri potranno essere nominati da IBM rivenditori o distributori autorizzati, a seconda dei casi.
- (5) I mercati nei quali gli accordi fanno sentire i loro effetti sono pertanto la vendita al dettaglio di hard e software per microelaboratori, nonché il rifornimento dei dettaglianti e dei grossisti di questi prodotti.

Il sistema di distribuzione selettiva

- (6) I requisiti per la nomina a rivenditore autorizzato sono i seguenti:
- 1) disporre di un personale di vendita esperto nell'uso professionale dei microelaboratori e che sia stato addestrato per una settimana sui Personal Computer IBM (o sia disposto ad esserlo);
 - 2) disporre di uno spazio adeguato per la presentazione e la dimostrazione degli elaboratori ed essere disposti a tenerne almeno uno a disposizione per le dimostrazioni;
 - 3) essere in grado di fornire ai clienti l'assistenza tecnica e la formazione necessaria;
 - 4) disporre di attrezzature per la manutenzione e la riparazione dei Personal Computer IBM, e di personale esperto che abbia seguito a tal fine un corso di addestramento di tre giorni;
 - 5) essere in grado di gestire un negozio di vendita di microelaboratori;
 - 6) fornire referenze bancarie e comprovare la propria solvibilità;
 - 7) non essere soggetto a vincoli contrattuali che potrebbero impedire la nomina a rivenditore;
 - 8) accettare i termini e le condizioni di IBM;
 - 9) osservare la legge ed il codice di comportamento professionale di IBM; questo codice vieta al rivenditore di fare affermazioni non veritiere sui prodotti IBM e di denigrare i prodotti di concorrenti.
- (7) Una catena di rivenditori con una propria rete distributiva aveva chiesto a IBM se essa fosse disposta a praticarle uno sconto particolare qualora avesse acquistato grandi quantitativi di prodotti IBM franco fabbrica ed avesse provveduto, per i rivenditori aderenti, al servizio consegne e al servizio centrale di assistenza clienti normalmente forniti ai rivenditori dalle società nazionali di distribuzione IBM. IBM ha accettato, ed è disposta a riconoscere quale distributore alle stesse condizioni, ogni altra catena di negozi o di grossisti indipendenti. I criteri per la selezione dei distributori sono simili a quelli applicabili ai rivenditori.
- (8) Ai distributori IBM vende fob Greenock, ai suoi prezzi di listino per i distributori, espressi in lire sterline. Ai rivenditori essa vende tramite le sue filiali o succursali di vendita del Personal Computer ai suoi prezzi di listino rivenditori, espressi in moneta locale, e agli utilizzatori finali tramite rappresentanti e punti di vendita diretti, ai suoi prezzi al dettaglio, espressi sempre in moneta locale. I distributori sono liberi di fissare i loro prezzi di vendita e di acquistare o vendere a

qualsiasi altro distributore o rivenditore autorizzato in ogni paese dell'Europa occidentale, inclusi pertanto gli Stati membri. Analogamente, i rivenditori sono liberi di stabilire i loro prezzi di vendita, nonché di acquistare presso qualsiasi altro rivenditore o distributore autorizzato e di vendere a qualsiasi utilizzatore finale o a qualsiasi altro rivenditore o distributore autorizzato in ogni paese dell'Europa occidentale.

- (9) IBM ha un contratto tipo per i distributori, redatto in inglese, e un contratto tipo per i rivenditori, redatto nella o nelle lingue di ciascuno Stato membro (salvo il contratto per i rivenditori in Grecia che è stilato in inglese). I vari contratti per i rivenditori sono identici, tranne che per la lingua e per qualche lieve differenza necessaria per conformarli agli ordinamenti giuridici dei diversi Stati membri.
- (10) In seguito a discussione con la Commissione i contratti sono stati modificati per garantire un'applicazione obiettiva e non discriminatoria dei criteri di selezione ed evitare che i contratti possano dar luogo ad abusi; attualmente i contratti stipulati con i rivenditori contengono essenzialmente le seguenti clausole:

- 1) il rivenditore è nominato per un periodo di tre anni, rinnovabile; egli può porre fine al rapporto contrattuale in qualsiasi momento, anche unilateralmente; IBM può porre fine al contratto soltanto se decide di cessare completamente la distribuzione tramite rivenditori (dandone preavviso di un anno a tutti i rivenditori), o in caso di violazione del contratto da parte del rivenditore, debitamente constatata e notificata;
- 2) il rivenditore è espressamente libero di fissare i propri prezzi di vendita in completa autonomia da IBM;
- 3) IBM può respingere l'ordine di un rivenditore soltanto in caso di esaurimento delle scorte;
- 4) il rivenditore deve sottoporre all'approvazione di IBM gli annunci pubblicitari (salvo per quanto riguarda i prezzi o le condizioni di vendita);
- 5) il rivenditore deve registrare, in vista delle riparazioni in garanzia, i nominativi e gli indirizzi dei clienti, i numeri di serie degli acquisti e le relative date di fornitura, e mettere queste informazioni a disposizione di IBM in caso di modifiche degli apparecchi necessarie ai fini della sicurezza;
- 6) durante il periodo coperto dalla garanzia il rivenditore è tenuto ad offrire le prestazioni in garanzia per ogni apparecchio fornito inizial-

mente dal medesimo o da IBM oppure da un qualsiasi altro rivenditore autorizzato nell'Europa occidentale, inclusa pertanto tutta la Comunità; IBM rimborsa ai rivenditori le prestazioni in garanzia da essi effettuate;

- 7) il rivenditore è libero di vendere prodotti concorrenti, ma deve presentare e descrivere in maniera leale ai potenziali acquirenti i prodotti IBM e i prodotti concorrenti;
- 8) il rivenditore può designare altri aspiranti rivenditori; IBM si impegna ad esaminare queste proposte nel termine di due mesi (ossia il periodo che di norma le occorre per esaminare le richieste dirette ed addestrare il personale dei nuovi rivenditori) e a nominare ufficialmente ogni candidato che soddisfi ai requisiti.

Il contratto per i distributori contiene clausole analoghe. Le principali differenze sono le seguenti: la durata del contratto è di un anno anziché di tre; IBM si impegna a riconoscere i rivenditori designati dai distributori se l'esame della loro domanda non ha luogo nel termine di due mesi; il distributore si impegna ad acquistare grandi quantitativi franco fabbrica e a provvedere ai servizi per i rivenditori che rifornisce.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

- (11) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.
- (12) Come la Corte di giustizia delle Comunità europee ha affermato nella causa AEG-Telefunken: «manifestamente, gli accordi che istituiscono un sistema di distribuzione selettivo influiscono necessariamente sulla concorrenza nel mercato comune» (cause 107/82 Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG — Telefunken AG, punto 33, sentenza del 25 ottobre 1983, non ancora pubblicata).
- (13) D'altro lato, la Corte ha anche riconosciuto che determinati prodotti e servizi hanno caratteristiche tali che essi possono essere validamente offerti al pubblico soltanto tramite rivenditori specializzati, ossia in grado di fornire, ad esempio, un'adeguata consulenza all'acquirente ed un efficace servizio assistenza (Corte di giustizia, ibidem e causa 31/80 L'Oreal/De Nieuve AMCK (1980), Raccolta della giurisprudenza 1980 pag. 3775, punti 15 e 16).

(14) Gli elaboratori non sono prodotti semplici. Inoltre, a prescindere da quelli più elementari, usati più come un giocattolo, essi non sono neppure un prodotto singolo, bensì una serie di prodotti utilizzati congiuntamente, così come lo sono l'amplificatore, il giradischi e gli altoparlanti in un impianto stereofonico. Date le sue caratteristiche di capacità e di prezzo, il Personal Computer IBM appare destinato in primo luogo all'utente professionale. Per poter effettuare la sua scelta ed essere in grado di far funzionare l'elaboratore, l'acquirente professionale deve poter ottenere informazioni e consigli su tutta una serie di aspetti:

- 1) quali sono le operazioni che l'elaboratore può eseguire;
- 2) come programmare l'elaboratore a compiere tali operazioni e soprattutto quali sono le capacità dei programmi già predisposti disponibili (software);
- 3) come scegliere e combinare prodotti differenti in grado di funzionare insieme in un sistema, e come farli funzionare;
- 4) il costo e le capacità di sistemi alternativi (ossia combinazioni differenti di prodotti) e quali vantaggi o riduzioni dei costi essi possono rendere possibili nel particolare contesto aziendale o professionale.

È giusto che un produttore esiga che i suoi rivenditori siano in grado di fornire queste informazioni e consulenze sugli elaboratori che produce. Va anche osservato che la maggior parte degli utilizzatori desidererà provare più sistemi prima di decidersi all'acquisto, e a tal fine terrà anche conto della disponibilità o meno di un efficiente servizio di assistenza clienti, di riparazione o manutenzione. Non esiste infine una disciplina nazionale relativa all'accesso alla professione di venditore o alle condizioni di vendita del prodotto. Di conseguenza gli elaboratori, quali il Personal Computer IBM, sono prodotti che giustificano attualmente l'esistenza di un sistema di distribuzione selettiva.

(15) Questa conclusione si basa sull'attuale situazione di questo mercato, in cui nuovi prodotti ad elevata tecnologia vengono venduti prevalentemente ad utilizzatori inesperti che non hanno beneficiato della formazione in informatica attualmente impartita in molte scuole ed università.

(16) I criteri esposti nel precedente punto 6 sono criteri obiettivi inerenti ai requisiti del distributore o rivenditore, e del suo personale, nonché all'adeguatezza dei suoi locali. Inoltre, le clausole del contratto sono state redatte o modificate in modo da escludere la possibilità di abusi, e IBM ha anche dichiarato che è sua intenzione nominare ufficialmente tutti i candidati in possesso dei suddetti requisiti, allo scopo di ammettere alla

propria rete distributiva il maggior numero possibile di distributori o rivenditori qualificati.

(17) I criteri per la selezione dei rivenditori, esposti nel precedente punto 6, non esorbitano da quelli che possono considerarsi normalmente necessari per la distribuzione dei prodotti in questione, e non ricadono di conseguenza nel divieto dell'articolo 85, paragrafo 1. Per questi motivi, tenuto conto delle circostanze del caso di specie, in particolare del fatto che è esclusa la possibilità di imporre l'osservanza di prezzi fissi o di prezzi minimi, neppure le clausole degli accordi riprodotte nel punto 10 rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Per la Commissione sussistono pertanto validi motivi per rilasciare a IBM un'attestazione negativa per il suo sistema di distribuzione selettiva.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

In base agli elementi a sua conoscenza, la Commissione non ha motivo di intervenire, a norma dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea, nei confronti del sistema di distribuzione selettiva del Personal Computer IBM.

Articolo 2

Sono destinatari della presente decisione:

- IBM United Kingdom International Products Limited
28 The Quadrant
Richmond
UK-Surrey TW9 IDW;
- IBM Belgium Distribution Company SA
Square Victoria Regina 1
B-1030 Bruxelles;
- IBM Danmark Produkt Distribution Selskab A/B
Nymøllevej 91
DK-2800 Lyngby;
- IBM Deutschland Produktvertrieb GmbH
Hahnstraße 68
D-6000 Frankfurt 71;
- IBM EMEA Product Distribution Corporation
26, Philellinon Street
GR-Athens 119;
- IBM France diffusion SA
Cedex 22
F-92088 Paris-La Défense;
- IBM Ireland Product Distribution Limited
2 Burlington Road
IRL-Dublin 4;
- IBM Italia distribuzione prodotti Srl
via Fara 35
I-20124 Milano;

— IBM Nederland Distributie BV
Johan Huizingalaan 257
NL-1066 AP Amsterdam ;

Fatto a Bruxelles, il 18 aprile 1984.

— IBM United Kingdom Product Sales Limited
PO Box 32
Alencon Link
Basingstoke
UK-Hampshire RG21 1EJ.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Membro della Commissione
