

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 18 marzo 1992

relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/32.290 Newitt/Dunlop Slazenger International e altri)

(I testi in lingua inglese e olandese sono i soli facenti fede)

(92/261/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

considerando quanto segue :

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato ⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare gli articoli 3, 15 e 16,

vista la domanda presentata alla Commissione il 18 marzo 1987 da Newitt & Co. Ltd (Regno Unito), intesa a far constatare, conformemente all'articolo 3 del regolamento n. 17, che Dunlop Slazenger International Ltd (Regno Unito) e alcuni dei suoi distributori esclusivi avevano violato l'articolo 85 del trattato,

vista la decisione della Commissione del 7 maggio 1990 di iniziare la procedura per il presente caso,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di esprimere il loro punto di vista sugli addebiti comunicati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1 del regolamento n. 17 e al regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17 ⁽²⁾, previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

A. I FATTI

I. Le parti

1. DSI e il gruppo BTR

- (1) Dunlop Slazenger International Ltd (in appresso DSI) è una società di diritto britannico, controllata dal gruppo BTR plc che opera in molteplici settori. Dunlop Slazenger International Ltd riunisce le attività del gruppo relative alla produzione e alla distribuzione di articoli sportivi, attività che esercita nel mondo intero. Nel 1988 il suo fatturato era pari a 114 milioni di UKL (172 milioni di ecu), mentre il fatturato complessivo del gruppo BTR era pari a 5 473 milioni di UKL (8 242 milioni di ecu).

2. Newitt

- (2) Newitt & Co. Ltd (in appresso Newitt) è un'impresa di diritto britannico che vende articoli sportivi all'ingrosso e al dettaglio. Nel 1988 il suo fatturato era pari a 3,7 milioni di UKL (5,8 milioni di ecu). Fino al 1986 Newitt era uno dei principali, se non il principale esportatore parallelo di prodotti DSI.

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

⁽²⁾ GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

3. *All Weather Sports*

- (3) All Weather Sports BV (in appresso AWS) era, al momento in cui si sono svolti i fatti in questione, il distributore esclusivo di DSI nel Benelux per la marca Dunlop. Nel 1988 il suo fatturato era di 30 milioni di HFL (13 milioni di ecu). Nel 1989 AWS è stata acquistata dalla dirigenza al gruppo Bührmann-Tetterode Nederland BV, che la controllava, e ha assunto la ragione sociale All Weather Sports Benelux BV.

4. *Penguin Sports*

- (4) Penguin Sports BV (in appresso Penguin) era, al momento dei fatti, il distributore esclusivo di DSI nei Paesi Bassi per la marca Slazenger. Nel 1987 il suo fatturato per i prodotti Slazenger era di $\pm$ 2,4 milioni di HFL (1 milione di ecu).

II. La denuncia di Newitt

- (5) In data 18 marzo 1987 Newitt ha presentato alla Commissione una denuncia contro DSI nella quale accusava quest'ultima di ostacolare in vari modi — in particolare tramite misure in materia di prezzi — le esportazioni di palle da tennis e da squash verso gli altri Stati membri al fine di proteggere la sua rete di distribuzione esclusiva.

Newitt asseriva che DSI con la sua posizione dominante sul mercato delle palle da tennis e da squash e attraverso azioni volte a garantire l'osservanza dei suoi accordi di distribuzione, violava contemporaneamente gli articoli 85 e 86 del trattato.

III. I principali prodotti e i loro mercati

1. *Le palle da tennis*

- (6) Il mercato delle palle da tennis è di tipo oligopolistico. Cinque produttori si spartiscono circa il 90 % del mercato comunitario (1989) (vedi allegato 1.1)⁽¹⁾: DSI ($\pm$ 39 % : 28 % per la marca Dunlop e 11 % per la marca Slazenger), Dunlop France (19 %)⁽²⁾, Penn ($\pm$ 16 %), Tretorn ($\pm$ 11 %), Wilson ($\pm$ 6 %). Poiché le vendite di Tretorn e di Dunlop France sono praticamente limitate all'Europa, a livello mondiale operano unicamente Wilson ($\pm$ 30 %), Penn ($\pm$ 24 %) e DSI ($\pm$ 21 %). Wilson e Penn si dividono essenzialmente il mercato americano mentre DSI è di gran lunga il maggior produttore europeo.

⁽¹⁾ Questi dati riguardano unicamente le cosiddette « First grade tennis balls », ossia le palle da tennis di prima qualità (ma altresì di uso più corrente) utilizzate negli incontri e nelle competizioni.

⁽²⁾ Appartenente al gruppo giapponese Sumitomo.

- (7) Pur sussistendo determinati ostacoli tecnologici all'accesso, il carattere oligopolistico del mercato delle palle da tennis è piuttosto da riconnettere ad ostacoli di ordine economico e all'importanza dell'immagine di marca per questo tipo di prodotto. Quest'ultimo ostacolo, difficile da sormontare per chi intenda lanciare una nuova marca, viene ulteriormente rafforzato dalla sponsorizzazione sistematica ed onerosa dei grandi tornei da parte dei produttori e dalla generalizzazione del sistema di riconoscimento « ufficiale » delle palle da parte delle federazioni, che avviene in base al contributo finanziario dei produttori e/o dei loro distributori ufficiali.

2. *Le palle da squash*

- (8) La struttura del mercato delle palle da squash è caratterizzata dal predominio, in taluni paesi addirittura quasi-monopolio, di DSI, la cui quota sul mercato comunitario è pari al 60-70 % (1986). Nel Regno Unito è dell'80 %, in Irlanda raggiunge l'85 % e in Spagna (vedi allegato 1.2) il 90 %. Il solo vero concorrente di DSI nel settore delle palle da squash è Elastomeer Technology Pty (Australia) che produce le palle Merco e detiene l'11 % circa del mercato comunitario.

3. *Gli altri prodotti*

- (9) DSI produce e/o distribuisce vari articoli sportivi comprendenti abbigliamento e calzature. Per tali articoli si registra per lo più una minore omogeneità, un numero di produttori sensibilmente più elevato e, di conseguenza, una concorrenza più agguerrita. Tuttavia per taluni articoli quali le racchette da tennis e gli articoli da golf la concentrazione è maggiore e DSI figura regolarmente tra i grandi produttori.

IV. Il sistema di distribuzione di DSI

1. *La rete di distribuzione*

- (10) Nel Regno Unito DSI non dispone di distributori autorizzati, ma vende direttamente ai dettaglianti o, per determinate nicchie di mercato, effettua le proprie vendite attraverso un numero limitato di grossisti. Negli altri Stati membri DSI dispone di una rete di distributori esclusivi, diversi in funzione della marca Dunlop o della marca Slazenger, oppure opera tramite altre società del gruppo.

2. *Gli accordi di distribuzione*

- (11) Pur presentando talvolta differenze sul piano formale, tutti gli accordi di distribuzione di DSI contengono in genere obblighi molto simili. Sul piano territoriale, si tratta sempre di contratti di esclusiva e le differenze tra « Exclusive Distributor », « Principal Distributor » e « Representative »

sono essenzialmente di ordine terminologico. A tutti i distributori interessati viene attribuito un territorio nel quale dispongono della rappresentanza esclusiva della marca Dunlop o Slazenger e al di fuori del quale non possono procedere a vendite attive. Per contro, in base alle clausole del contratto non sussiste un divieto di vendita passiva o una protezione territoriale assoluta. Le altre condizioni contrattuali corrispondono al modello classico dei contratti di esclusiva.

3. I prezzi praticati

- (12) Per ognuno dei suoi prodotti DSI dispone di due listini prezzi, uno per il mercato interno britannico (Trade Price List) e l'altro per l'esportazione (Export Price List) che in genere è più favorevole.

L'allegato 2 fornisce, per i tipi più rappresentativi di palle da tennis e da squash, un'indicazione del forte divario esistente tra due listini per il periodo 1982-1989.

Si può constatare che i prezzi all'esportazione sono, salvo qualche rara eccezione, sistematicamente inferiori ai prezzi interni sul mercato britannico sia per le palle da tennis che per le palle da squash. Lo scarto esistente varia tuttavia in ampia misura da un anno all'altro ed è notevolmente più importante per le palle da squash ($\pm 15-30\%$) che per le palle da tennis ($\pm 3-15\%$).

Un'analisi analoga effettuata sulla base di un campione di altri prodotti di DSI — racchette da tennis, racchette da squash, racchette, palle e tavoli da ping-pong, borse sportive — evidenzia che anche per questi prodotti i prezzi praticati sul mercato britannico sono nella maggior parte dei casi — nonostante variazioni abbastanza ampie e ad eccezione dell'anno 1985 — sensibilmente più elevati dei prezzi all'esportazione. Lo scarto, dell'ordine del 15-30 %, può raggiungere in taluni casi quasi il 50 %.

I distributori esclusivi di DSI nella Comunità beneficiano dei prezzi all'esportazione diminuiti, secondo i dati forniti da DSI in risposta ad una richiesta d'informazioni, di uno sconto standard del 20 %. In pratica detto sconto risulta in genere molto più elevato e oscilla tra il 25 e il 45 % ⁽¹⁾.

V. Gli ostacoli frapposti da DSI all'esportazione dei suoi prodotti

Sommario

- (13) Almeno dal 1977 DSI pratica una politica commer-

ciale intesa, in modo generale, a vietare qualsiasi esportazione. A partire dal 1985 DSI ha comunque frapposto una serie di ostacoli concreti all'esportazione di alcuni dei suoi prodotti — principalmente ma non esclusivamente delle palle da tennis e delle racchette da tennis — verso gli altri Stati membri della Comunità, in particolare verso il Benelux, in concertazione con i distributori esclusivi di questi paesi e allo scopo di proteggere la propria rete di distribuzione da qualsiasi importazione parallela.

- (14) Gli ostacoli in questione possono riassumersi come segue :

- divieto di esportazione senza l'accordo di DSI,
- rifiuto specifico di fornitura,
- misure in materia di prezzi adottate nei confronti dei commercianti britannici per impedire loro di mantenere la propria competitività all'esportazione,
- riacquisto di prodotti esportati parallelamente a basso prezzo onde impedire di far abbassare i prezzi praticati dalla rete di distribuzione ufficiale di DSI,
- marcatura di prodotti per stabilirne l'origine e la destinazione finale,
- utilizzazione del marchio di qualità delle federazioni di tennis unicamente per la rete di distribuzione ufficiale di DSI.

- (15) Le suddette misure hanno interessato essenzialmente (ma non esclusivamente) Newitt, pur non essendo necessariamente dirette verso tale impresa, in quanto in origine l'identità dell'esportatore non è sempre nota. Inoltre le misure devono essere inserite nel quadro della politica generale di DSI che consiste nel rifiutare qualsiasi esportazione verso un paese nel quale esiste un distributore esclusivo.

1. Divieto di esportazione

- (16) A quanto risulta, da molto tempo i prodotti Dunlop sono venduti ai grossisti britannici unicamente a condizione di non essere esportati. Una lettera del 14 dicembre 1977 inviata da Dunlop Sports Company (di cui DSI ha ripreso l'attività) a Newitt contiene la frase seguente :

« Desidero sottolineare che quest'offerta è fatta a condizione che i prodotti vengano venduti tramite la vostra normale rete di vendita al dettaglio e non ceduti all'ingrosso ad operatori del continente senza il nostro accordo preliminare o destinati ad altri esercenti del Regno Unito per essere rivenduti ad imprese con le quali Dunlop Sports Company non ha relazioni commerciali ».

⁽¹⁾ Vedi infra n. 34 e allegato 2.

In pratica tali esportazioni sono state tollerate per molto tempo — almeno per quanto riguarda Newitt. Secondo detta impresa, Dunlop si è limitata a protestare occasionalmente senza peraltro adottare misure concrete. Tuttavia a partire dal 1985-1986 DSI ha modificato il proprio atteggiamento in proposito: le pressioni destinate a impedire le esportazioni di Newitt sono diventate più forti e sono state adottate misure concrete.

- (17) Il 5 agosto 1985, pur accettando un ordine di Newitt, DSI aggiunge nella lettera di conferma dell'ordine:

« Intendo ricordare che la nostra politica in materia di esportazioni consiste semplicemente nel bandire le esportazioni destinate a qualsiasi mercato mondiale nel quale esistano accordi ufficiali di distribuzione locale e nel quale l'esecuzione di forniture da parte di terzi costituirebbe al contempo una violazione del nostro contratto e una pratica commerciale scorretta. Tutti i mercati europei sono coperti in genere da accordi di questo tipo ».

- (18) Nel corso di una riunione tenutasi il 12 maggio 1986 DSI comunica a Newitt le rimostranze di AWS, suo distributore esclusivo per i prodotti Dunlop nel Benelux⁽¹⁾, nei confronti delle importazioni parallele dei prodotti di tale marca ed annuncia che intendeva mettervi fine. Con lettera del 16 giugno 1986 DSI precisa a Newitt le disposizioni adottate per eliminare le esportazioni parallele:

- 1) Sono vietate le esportazioni dirette di prodotti Dunlop e Slazenger, ad eccezione di quelle espressamente autorizzate da DSI.

- 2) Qualora Newitt riceva ordini destinati all'esportazione, è tenuta a trasmetterli a DSI per consentire a quest'ultima di esaminarli singolarmente. In determinate circostanze, DSI potrà eseguire direttamente gli ordini, concedendo a Newitt una commissione. Una lettera successiva⁽²⁾ precisa tuttavia che questo tipo di operazioni potrebbe essere effettuato unicamente per paesi terzi come « i mercati africani ».

- 3) Il conto all'esportazione aperto a favore di Newitt nei registri di DSI viene chiuso. Tutte le vendite devono essere effettuate tramite l'ufficio vendite per il Regno Unito e contabilizzate su un conto riservato a questo tipo di vendite

(e quindi fatturate in base ai prezzi interni britannici).

La lettera propone inoltre di tenere una riunione al fine di discutere altre soluzioni per « un maggior controllo del commercio transfrontaliero importuno in Europa, particolarmente dal Regno Unito verso i Paesi Bassi, la Francia e la Germania ».

2. Rifiuto di effettuare forniture

- (19) Nell'ottobre 1986, DSI rifiuta di onorare due ordini di Newitt per palle da tennis — di un valore complessivo di circa 270 000 UKL e relativi a 57 000 dozzine — destinate alla Francia, facendo riferimento alla sua politica in materia di esportazioni e alle « difficoltà considerevoli » incontrate a causa delle « ingenti quantità » di palle vendute da Newitt in Francia e riesportate nei Paesi Bassi e in Belgio.

- (20) Di fronte alle difficoltà frapposte da DSI all'esportazione dei suoi prodotti Newitt ha cercato fonti di approvvigionamento alternative, gli Stati Uniti per esempio per le palle da tennis. DSI ha tentato di identificare l'origine di queste forniture⁽³⁾ e parallelamente ha esercitato pressioni su Newitt decidendo, nel giugno 1987, d'interrompere le forniture. Pur ammettendo di aver adottato una misura di questo genere — essendo DSI pervenuta alla convinzione che Newitt non rispettava più « la posizione » dei suoi distributori in Europa — BTR, holding di DSI, contesta tuttavia che si fosse voluto mai assegnarvi carattere permanente e completo⁽⁴⁾.

- (21) Fino alla fine del 1987 Newitt ha potuto rifornirsi di palle da tennis presso la filiale americana di DSI. Tuttavia dal gennaio 1988 quest'ultima ha interrotto le consegne a Newitt per ragioni « attinenti ad un adeguamento della politica »⁽⁵⁾.

3. Misure adottate in materia di prezzi

3.1. Modifica delle tariffe e degli sconti concessi a grossisti britannici

- (22) La soprammenzionata lettera del 16 giugno 1986, con la quale DSI vietava a Newitt di continuare ad esportare senza il proprio accordo, introduceva al contempo una modifica delle tariffe e degli sconti praticati a Newitt sulle palle da squash, e precisamente il passaggio dalle tariffe del listino prezzi

⁽¹⁾ Vedi supra n. 3.

⁽²⁾ Lettera del 15. 10. 1986 indirizzata a Newitt.

⁽³⁾ Vedi infra n. 33.

⁽⁴⁾ Lettera del 3. 9. 1987 di BTR indirizzata al legale di Newitt.

⁽⁵⁾ Telex dell'1. 2. 1989 di Dunlop USA a Newitt.

all'esportazione — nettamente più vantaggioso⁽¹⁾, del quale Newitt beneficiava sin dal 1978 — diminuito di uno sconto del 20 % a quelle del listino prezzi per il mercato nazionale, con uno sconto del 15 %. Queste misure rappresentavano per Newitt un brusco aumento dei prezzi d'acquisto, dell'ordine del 27 % per le palle da squash colorate e del 54 % per palle da squash nere.

- (23) Modifiche analoghe delle tariffe e degli sconti furono applicate alle palle da tennis nel 1986-1987. Newitt, che beneficiava dei prezzi all'esportazione diminuiti di uno sconto del 20 % nel 1985 e del 16,5 % nel 1986, ha visto i suoi prezzi allineati sui prezzi interni del Regno Unito scontati del 15 %, poi del 20 % in seguito a trattative e successivamente del 17,5 % nel 1988. L'allegato 3 evidenzia l'incidenza di queste misure tenuto conto dei prezzi accordati ad alcuni distributori esclusivi di DSI. La differenza tra i prezzi applicati a Newitt e quelli applicati a detti distributori, inizialmente pari a $\pm 0-10$ %, aumenta progressivamente al 25-40 % (allegato 3.3).

- (24) Con lettera del 3 settembre 1987 BTR, pur proponendo a Newitt di riprendere relazioni commerciali normali dopo l'interruzione delle sue, o di alcune delle sue forniture, precisa che Newitt potrà beneficiare dei prezzi all'esportazione unicamente per gli ordini « specifici » all'esportazione destinati a clienti « identificati » e con sconti che terranno conto delle « responsabilità » incombenti ai distributori di DSI nel territorio interessato.

3.2. Misure di sostegno a favore dei distributori esclusivi

- (25) In taluni casi DSI ha completato le misure in materia di prezzi sopra descritte con iniziative specifiche di sostegno a favore di taluni dei suoi distributori esclusivi (diminuzione ad hoc dei prezzi, compenso per la riduzione del margine di utile ...) al fine di mantenere il rapporto prezzi praticati dalla rete di distribuzione esclusiva/prezzi applicati agli esportatori britannici ad un livello sufficientemente basso da impedire a questi ultimi di riesportare⁽²⁾.

4. Riacquisto di prodotti oggetto di esportazioni parallele

- (26) Nel 1985 e 1986 le racchette Dunlop Max 200 G, importate parallelamente, sono state messe in vendita a basso prezzo da due catene di negozi olandesi. In seguito alle rimostranze di AWS, DSI ha deciso di contribuire finanziariamente al riac-

quisto in massa di tali racchette (250) da parte di AWS rimborsando al distributore esclusivo la differenza tra il prezzo di riacquisto corrisposto alle catene di negozi e il normale prezzo praticato ad AWS per l'acquisto delle racchette presso DSI. L'operazione è proseguita con una campagna pubblicitaria e promozionale sostenuta finanziariamente da DSI e destinata a dare ampia eco all'iniziativa, ristabilendo così la fiducia dei commercianti al dettaglio nella rete di distribuzione di DSI. Sembra che a questa prima operazione di riacquisto ne abbia fatto seguito una seconda, effettuata alla fine del 1986 ed avente per oggetto 200 nuovi modelli Max 200 G messi in vendita presso Kwantum.

5. Marcatura dei prodotti

5.1. Codici di identificazione

- (27) Sembra inoltre che DSI abbia iniziato ad attribuire a determinati prodotti, come le racchette da tennis, codici specifici che le consentivano di identificare l'origine delle importazioni parallele e di adottare le misure necessarie per « eliminarle »⁽³⁾.

5.2. Marcature

- (28) Allo stesso scopo DSI ha apposto contrasegni speciali alle confezioni di palle da tennis. Secondo Newitt questa procedura ha consentito a DSI di identificare la destinazione finale delle palle da tennis da essa vendute.

6. Utilizzazione del marchio di qualità delle federazioni di tennis unicamente per i distributori esclusivi

- (29) L'omologazione tecnica delle palle da tennis ha luogo al livello della federazione internazionale di tennis. Può essere omologata qualsiasi palla che soddisfi alle norme tecniche definite dalla federazione internazionale contro pagamento di una somma forfettaria destinata a coprire le spese delle prove e delle analisi. Le palle omologate ottengono la denominazione « First Grade Tennis Balls » e sono così riconosciute idonee ad un impiego in tutti i tornei e gare.

Le federazioni nazionali di tennis introducono tuttavia quello che potrebbe essere denominato un secondo livello di homologazione o di selezione basato però solo su criteri meramente finanziari. Contro pagamento di una somma forfettaria o in certi casi a seguito di trattative o anche di procedure di gara, una o alcune marche di palle da

⁽¹⁾ Vedi supra n. 12.

⁽²⁾ Vedi infra n. 34 e n. 35.

⁽³⁾ Vedi in particolare telex del 10. 3. 1986 di DSI a AWS.

tennis possono vedersi assegnare il marchio « Palla ufficiale » dell'una o altra federazione nazionale, o persino dell'uno o altro grande torneo organizzato dalla predetta federazione (ad esempio Wimbledon, Roland Garros). Il marchio può essere apposto sulle confezioni o persino stampato sulle palle. Inoltre la menzione « Palla ufficiale » può in genere essere seguita dal testo « Palla selezionata » o « Palla raccomandata » dalle federazioni in questione.

Oltre al valore promozionale dell'impiego di questo marchio di qualità, le palle « ufficiali » sono in genere le sole a poter essere utilizzate nelle competizioni organizzate dalle federazioni in questione.

Per frenare il flusso di importazioni parallele sul mercato olandese, nel corso del 1986 DSI ha deciso di imprimere sulle sue palle « Fort » il marchio « KNLTB official » (KNLTB è la sigla della federazione olandese di tennis)⁽¹⁾ e di apporre sulle nuove scatole un adesivo con la medesima dicitura completata dal testo seguente « l'unica palla da tennis approvata e raccomandata » da questa federazione, limitando la fornitura di queste palle e confezioni alla rete di distribuzione esclusiva di DSI nei Paesi Bassi. In Belgio si è proceduto ad una marcatura analoga.

VI. Il ruolo svolto da taluni distributori esclusivi di DSI nella determinazione della politica di quest'ultima

- (30) Una visita di accertamento effettuata il 3 novembre 1988 presso AWS, distributore esclusivo di DSI per la marca Dunlop nel Benelux, ha evidenziato il ruolo attivo svolto da questa società nella politica di DSI relativa alle esportazioni verso tali paesi. Un controllo effettuato il 4 novembre 1988 presso Pinguin, distributore esclusivo di DSI nei Paesi Bassi per la marca Slazenger, ha dimostrato che questa società ha svolto un ruolo quanto meno passivo nel perseguimento di detta politica.

1. AWS

- (31) In base alla documentazione raccolta in occasione dell'accertamento sopra menzionato, il ruolo svolto da AWS è consistito essenzialmente nell'informare DSI delle correnti di importazioni parallele nel Benelux, nel collaborare all'identificazione dell'origine di tali importazioni, nell'incitare DSI ad adottare misure per mettervi fine e nel collaborare all'applicazione di tali misure. Apparentemente i prodotti interessati dalle pratiche concordate tra

DSI e AWS hanno interessato principalmente, ma non esclusivamente, le palle e le racchette da tennis. Ad esse occorre quantomeno aggiungere gli articoli da golf e le palle da squash. Le iniziative rispettive di AWS e di DSI sono state descritte in modo particolareggiato nella comunicazione degli addebiti⁽²⁾ (n. da 42 a 76) e la presente decisione si limita a riassumerle brevemente.

1.1. Scambio di informazioni e pressioni su DSI

- (32) Numerosi documenti reperiti presso AWS dimostrano l'esistenza di una collaborazione continua tra quest'ultima e DSI per identificare l'origine delle importazioni parallele nei Paesi Bassi ed in Belgio e per porvi fine.

Fra il 1985 e la fine del 1987 AWS ha regolarmente informato DSI dell'imminente arrivo o della commercializzazione a basso prezzo sul mercato olandese di prodotti Dunlop importati parallelamente da qualsiasi paese. L'informazione veniva generalmente trasmessa sotto forma di reclamo con il quale AWS rimproverava a DSI di non riuscire a controllare i suoi circuiti di distribuzione, sottolineando occasionalmente che tale controllo costituiva una delle condizioni della loro collaborazione. Spesso i reclami di AWS erano accompagnati da minacce: minacce di rottura delle relazioni commerciali, di rinuncia agli ordini effettuati o di restituzione delle rimanenze invendute. Nella misura del possibile, AWS comunicava a DSI il paese di origine delle importazioni parallele o l'identità dell'importatore parallelo o qualsiasi elemento atto a contribuire alla sua identificazione.

I documenti dimostrano inoltre che DSI dava seguito (in genere molto rapidamente) ai reclami del suo distributore e cercava di identificare l'origine delle importazioni parallele da esso segnalate ed i circuiti seguiti dalle merci, adottando in particolare misure specifiche in proposito (apposizione di codici, marcature, ...). Una volta identificata la fonte delle esportazioni parallele, DSI tentava in vari modi di bloccarle. Per le suddette iniziative DSI chiedeva a sua volta la collaborazione di AWS.

(1) KNLTB: Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond.

(2) Lettere del 29. 5. 1990 della Commissione a DSI, BTR, AWS e Pinguin. Va peraltro osservato che l'interpretazione fornita nella comunicazione degli addebiti dalla Commissione ad alcuni documenti reperiti nella verifica presso AWS è stata contestata da quest'ultima. Per quanto riguarda i termini sotto citati è stata quindi tralasciata nella presente versione: comunicazione add. n. 37, in fine (non « vari » ma « un » documento), n. 53 in fine (« eigen kenmerken »), n. 64 primo comma, in fine (« inkoop » e « verkoopsprijzen »), n. 72 in fine (tassi di cambio artificiali), n. 74.

1.2. Cessazione delle forniture a Newitt

- (33) Benché il divieto di esportare imposto da DSI mirasse a proteggere in modo generale la propria rete di distribuzione esclusiva⁽¹⁾, i documenti e le dichiarazioni di Newitt — non contraddetti da DSI — dimostrano che AWS ha svolto un ruolo particolare nella cessazione delle forniture a Newitt. Nel maggio 1986 DSI ha motivato la sua decisione di mettere fine alle importazioni parallele sulla base delle rimostanze di AWS⁽²⁾. Nell'ottobre 1986 ha invocato la questione delle palle vendute da Newitt in Francia e riesportate nei Paesi Bassi e in Belgio per rifiutare di onorare gli ordini di Newitt destinati al mercato olandese⁽³⁾. In seguito ai reclami di AWS per l'arrivo sul mercato olandese di palle Dunlop provenienti dagli Stati Uniti DSI ha cercato di identificare il o i commercianti in questione ed è intervenuta presso la sua filiale americana per far sospendere le consegne a Newitt⁽⁴⁾.

1.3. Misure in materia di prezzi

- (34) I documenti reperiti nel corso dell'accertamento presso AWS dimostrano anche che le misure in materia di prezzi adottate da DSI nei confronti dei commercianti britannici⁽⁵⁾ fanno seguito ai reclami di AWS. In effetti, i prezzi dei prodotti Dunlop importati parallelamente nei Paesi Bassi erano molto inferiori a quelli praticati da AWS. AWS ha preteso quindi che si stabilisse — almeno per le palle e le racchette da tennis più vendute — un rapporto tra i prezzi interni britannici e i prezzi di cui essa beneficiava, in modo da poter vendere nei Paesi Bassi ad un prezzo pari al prezzo d'acquisto netto degli esportatori paralleli britannici, il che avrebbe privato questi ultimi di qualsiasi interesse ad esportare. In considerazione del margine commerciale netto che essa intendeva riservarsi e delle spese di trasporto, AWS riteneva di dover beneficiare di prezzi netti pari al 65-66 % dei prezzi interni netti praticati ai commercianti britannici:

Prezzo di acquisto netto dei commercianti britannici:

100 % = prezzo di vendita di AWS nei Paesi Bassi

— 32,5 % = margine commerciale netto di AWS

— (±) 2,5 % = spese di trasporto

(±) 65 % = prezzo di acquisto netto di AWS

Tuttavia DSI non ha accettato le richieste di AWS, ritenute troppo rigide e previo esame ha chiesto di modificare i suddetti calcoli. In ogni caso ha annunciato a AWS che i prezzi netti accordati a Newitt erano già passati, per le palle da tennis, da 7,5 UKL la dozzina nel 1985 a 8,5 UKL onde « rendere impossibili le esportazioni » (riunione del 15 e 16 maggio 1986). Dopo lunghe trattative (AWS continuava ad insistere sull'introduzione di un rapporto fisso), DSI ha deciso di aumentare globalmente i prezzi sul mercato britannico, di aumentare ulteriormente i « prezzi interni netti più bassi » accordati a Newitt e ad altri due commercianti britannici e, per contro, di diminuire (temporaneamente) i prezzi netti applicati a AWS. Quest'ultima otteneva quindi « i prezzi più bassi per le palle Dunlop Fort », soluzione che doveva « in teoria rendere impossibili le importazioni parallele »⁽⁶⁾.

In linea di massima si rileva infatti dall'allegato 3.3. che l'indice dei prezzi accordati a Newitt rispetto a quelli di AWS è passato da + 109 % nel 1984 a + 112 % nel 1985, + 121 % nel 1986, + 125 % nel 1987, + 134 % nel 1988 per ridiscendere a + 123 % nel 1989.

- (35) I documenti dimostrano che anche per altri prodotti (almeno per certe racchette da tennis e certi articoli da golf) DSI ha adottato, di concerto con AWS, analoghe misure di fissazione di prezzi « ad hoc »⁽⁷⁾, destinate ad eliminare le importazioni parallele, in quanto ormai prive di qualsiasi interesse commerciale, pur mantenendo il margine di utile di AWS al livello auspicato. Per dare carattere permanente a questa differenza di prezzi a scopo dissuasivo i prezzi dovevano evolvere parallelamente a quelli accordati ai grossisti britannici.
- (36) È opportuno menzionare infine che DSI ha eliminato tutti i conti all'esportazione per i commercianti britannici⁽⁸⁾. AWS ha dichiarato in tale occasione che anche questo provvedimento era da riconnettere alla sua « presa di posizione molto decisa »⁽⁹⁾.

⁽¹⁾ Vedi supra da 16 a 18.

⁽²⁾ Vedi supra n. 18.

⁽³⁾ Vedi supra n. 19.

⁽⁴⁾ Vedi in particolare telefax del 16. 11. 1987 di AWS a DSI e telefax del 17. 11. 1987 di DSI a AWS. Vedi inoltre supra n. 21.

⁽⁵⁾ Vedi supra n. 22 e seg.

⁽⁶⁾ Promemoria interno di AWS del 4. 3. 1987.

⁽⁷⁾ Definiti talvolta da AWS « prezzi netti speciali ».

⁽⁸⁾ Per il significato di questa misura: vedi supra n. 18.

⁽⁹⁾ Riunione della FSN (Federazione sportiva olandese) del 20. 10. 1986.

1.4. Riacquisto di prodotti esportati parallelamente

- (37) I documenti dimostrano inoltre che una proposta di AWS⁽¹⁾ è stata all'origine della decisione di DSI del maggio 1986 di partecipare finanziariamente al riacquisto presso due catene di negozi di racchette Dunlop Max 200 G importate parallelamente (vedi supra n. 26).

1.5. Marcatura dei prodotti

1.5.1 Codici di identificazione

- (38) Nella misura in cui essa è preesistita, secondo quanto risulta, non sembra che la pratica di DSI di marcare determinate racchette da tennis con codici di identificazione (vedi supra n. 27) sia da riconnettere direttamente a pressioni esercitate da AWS. Per contro, i documenti indicano che in presenza di partite di racchette importate parallelamente sul mercato olandese o belga AWS ha annotato tali codici e li ha trasmessi a DSI per l'identificazione dell'esportatore (vedi supra n. 32).

1.5.2 Marcature

- (39) I documenti reperiti non indicano se AWS abbia svolto un ruolo attivo per quanto riguarda la marcatura delle confezioni di palle da tennis (vedi supra n. 28), ma il contesto in cui si colloca questa operazione non lascia dubbi sul fatto che essa ha costituito una delle misure adottate da DSI in seguito ai reclami di AWS, oppure di altri distributori esclusivi (vedi supra n. 32) al fine di identificare gli esportatori paralleli.

1.6. Utilizzazione del marchio di qualità delle federazioni di tennis

- (40) Se l'attuazione di questa misura (vedi supra n. 29) è dovuta a DSI, la documentazione reperita indica che essa rappresenta ancora una reazione ai reclami di AWS. I documenti indicano che indipendentemente dagli effetti promozionali che ne dovevano derivare per AWS, tale misura era anche intesa ad agevolare l'identificazione delle importazioni parallele. DSI si è assunta le spese per l'apposizione della sigla e l'operazione è stata accompagnata da grandi campagne pubblicitarie.

1.7. Varie

- (41) Dai documenti risulta inoltre che le richieste di tutela non provenivano necessariamente solo da AWS. Nel maggio 1986 DSI ha chiesto ad AWS di non fornire palle da squash da esportare verso il Regno Unito « a causa dei loro bassi prezzi »⁽²⁾.

⁽¹⁾ Vedi in particolare il verbale della riunione dei distributori degli articoli sportivi e delle racchette Dunlop del 6 e 7. 5. 1986, il verbale della riunione tra DSI e AWS del 15 e 16. 5. 1986, e la nota interna a AWS del 7. 11. 1986.

⁽²⁾ Riunione del 15 e 16. 5. 1986.

2. *Pinguin*

- (42) Con lettera del 12 agosto 1987 DSI ha informato Pinguin e i suoi altri distributori che la Commissione aveva ricevuto una denuncia da Newitt « concernente le iniziative da noi adottate nei confronti della rivendita dei nostri prodotti da parte di Newitt al di fuori del Regno Unito ». DSI pregava Pinguin, qualora avesse ricevuto richieste di informazioni dalla Commissione, di non fornire alcuna risposta senza consultarla, per poter formulare risposte « coordinate ». In margine a questa lettera, Pinguin ha risposto:

« Non effettuate vendite a Newitt, a meno che non possiate concludere accordi specifici. Se questi ultimi risultano impossibili in quanto Newitt non li rispetta, non concludete affari con tale impresa. Commercianti pirati come Newitt e altri hanno causato in passato ai nostri affari comuni un pregiudizio pari a centinaia di migliaia di sterline ».

VII. Il comportamento delle imprese interessate dopo la denuncia di Newitt e la comunicazione degli addebiti della Commissione

1. *DSI*

- (43) Dopo essere stata informata della denuncia di Newitt nel giugno 1987 (lettera del 23 giugno 1987) e nonostante l'intimazione della Commissione (lettera del 20 ottobre 1987)⁽³⁾, DSI non ha modificato il proprio comportamento, giustificandolo nei confronti della Commissione con l'obbligo di appoggiare i propri distributori esclusivi tenuto conto delle responsabilità specifiche a loro carico (lettera del 6 novembre 1987). Il 12 agosto 1987 DSI ha inviato una lettera ai suoi distributori esclusivi avvertendoli dell'inchiesta aperta dalla Commissione e pregandoli di non fornire a quest'ultima alcuna risposta senza averla precedentemente contattata⁽⁴⁾; inoltre tra la fine del 1987 e l'inizio del 1980 essa ha fatto interrompere alla sua filiale americana le forniture a Newitt⁽⁵⁾.

⁽³⁾ L'intimazione era formulata nei termini seguenti:

« Non potete ignorare l'importanza che la Commissione riconnette all'osservanza delle norme di concorrenza del trattato ed in particolare di quelle relative alla libera circolazione dei beni all'interno della CEE. La Commissione ha sempre ritenuto che tutti gli ostacoli frapposti alle esportazioni costituissero un'infrazione particolarmente grave a tali norme. Di conseguenza qualora abbiate, come sostenuto da Newitt — e i documenti forniti a prova della sua denuncia sembrano a prima vista confermarne la fondatezza — esercitato pressioni di qualsivoglia tipo per limitare la sua libertà di esportare nel mercato comune, siete invitati a mettervi fine immediatamente ».

⁽⁴⁾ « È possibile che la Commissione prenda contatto con Voi in qualità di distributore europeo di DSI ed in tal caso, siete invitati a non fornire alcuna risposta senza informarci in precedenza. Questo elemento è della massima importanza. Evidentemente è nostra intenzione assistere la Commissione nelle sue indagini, ma desideriamo farlo in modo coordinato » (lettera del 12. 8 dell'amministratore delegato).

⁽⁵⁾ Vedi supra n. 21.

- (44) Solo dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti della Commissione (29 maggio 1990) DSI ha ammesso nelle sue risposte, quella scritta (16 luglio 1990), e quella orale (audizione del 5 ottobre 1990), che la maggior parte delle misure adottate nei confronti di Newitt e degli altri esportatori britannici costituivano infrazioni all'articolo 85 del trattato ed ha assunto impegni in proposito per il futuro.

2. AWS e Pinguin

- (45) Nelle sue risposte, scritta (31 luglio 1990), e orale (audizione del 5 ottobre 1990), AWS, pur ammettendo la maggior parte dei fatti menzionati dalla Commissione, ha contestato che essi avessero potuto costituire, salvo qualche eccezione, infrazioni all'articolo 85 del trattato. Pinguin non ha risposto alla comunicazione degli addebiti.

VIII. Andamento delle esportazioni di Newitt

- (46) I prodotti DSI rappresentavano una parte importante delle esportazioni di Newitt verso la CEE. Tra il 1985 e il 1988 queste esportazioni hanno subito una diminuzione del 40 % mentre nello stesso periodo il fatturato aumentava del 42 % : le esportazioni in questione rappresentavano dunque solo il 7,6 % di tale fatturato rispetto al 18,3 % nel 1985. Per quanto riguarda in particolare le palle da tennis, Newitt, che in base alle proprie stime aveva esportato verso la CEE 44 000 dozzine di palle provenienti da DSI, ne ha esportate solo 9 000 nel 1987 e nessuna nel 1988.

B. VALUTAZIONE GIURIDICA

I. Articolo 85, paragrafo 1

- (47) Gli ostacoli frapposti da DSI all'esportazione dei suoi prodotti non costituiscono un atto unilaterale di tale società bensì devono essere considerati come parte integrante, benché in forma non scritta, dei propri accordi di distribuzione o dei propri contratti di vendita oppure risultano da pratiche concordate tra DSI e taluni dei suoi distributori. Questi ostacoli avevano per oggetto e hanno avuto per effetto di restringere la concorrenza e pregiudicare il commercio tra Stati membri.

A. ACCORDI, PRATICHE CONCORDATE E RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA

1. Divieto di esportazione (n. da 16 a 18)

- (48) Le varie lettere inviate da DSI a Newitt, ed in particolare la lettera del 5 agosto 1985 nella quale DSI

conferma che la sua politica in materia di esportazioni consiste « semplicemente nel bandire le esportazioni destinate a qualsiasi mercato mondiale nel quale essa disponga di distributori esclusivi », indicano chiaramente quanto segue :

- il sistema di distribuzione esclusiva di DSI contiene una clausola non scritta in base alla quale DSI s'impegna a garantire ai propri distributori esclusivi una protezione territoriale assoluta ;
- nei contratti di vendita stipulati da DSI con i rivenditori ed i distributori esiste inoltre una clausola di vendita, anch'essa non scritta, che vieta loro di esportare verso i territori degli altri distributori.

Queste clausole non scritte mirano, per la loro stessa natura ed in violazione delle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, a restringere la concorrenza e ad ostacolare gli scambi tra Stati membri in quanto, impedendo agli operatori economici di effettuare esportazioni parallele provocano una spartizione del mercato dei prodotti Dunlop-Slazenger tra i vari distributori esclusivi di DSI e creano le premesse per politiche differenziate di prezzi.

- (49) La lettera del 5 agosto 1985 di DSI e una lettera del 15 ottobre 1986 precisano inoltre che questo divieto generale di esportazione vale per tutta l'Europa. Come rilevato infatti in precedenza, DSI dispone, in tutti i paesi della Comunità, di distributori esclusivi oppure di filiali o succursali che svolgono la medesima funzione ⁽¹⁾.

- (50) La lettera del 3 settembre 1987 di BTR — inviata in risposta alla comunicazione da parte della Commissione della denuncia di Newitt — non mitiga affatto tale divieto generale di esportazione : la facoltà di esportazione viene ripristinata in realtà solo formalmente in quanto le nuove condizioni introdotte privano gli operatori economici di qualsiasi interesse ad effettuare esportazioni. I prezzi loro applicati vengono infatti determinati in funzione delle « responsabilità » del distributore esclusivo di DSI nel territorio di destinazione, vale da dire in funzione del margine di utile che è opportuno riservare a tale distributore ⁽²⁾. Inoltre l'obbligo dell'esportazione di rivelare l'identità del suo cliente finale — obbligo non ammesso dalle decisioni della Commissione e dalla giurisprudenza costante della Corte — può mettere in pericolo l'esistenza stessa dell'azienda in questione.

⁽¹⁾ Vedi supra n. 10.

⁽²⁾ Misura effettivamente applicata da DSI [di concerto con AWS nei Paesi Bassi] : vedi supra n. 24 e n. 35 [vedi anche in appresso n. 56 per i motivi adottati da DSI a suffragio di dette misure di protezione].

2. *Rifiuto di effettuare forniture* (n. da 19 a 21, 33 e 42)

- (51) Il rifiuto di onorare due importanti ordini di palle da tennis di Newitt a destinazione della Francia nell'ottobre 1986, il successivo blocco, pur temporaneo di tutte o talune forniture a questa società nel giugno 1987 e infine la cessazione delle forniture da parte della filiale americana di DSI nel 1988, sono state le misure adottate per porre fine alle esportazioni di Newitt, che continuavano nonostante i divieti di DSI.

Come visto in precedenza (n. 32 e n. 33), il rifiuto di effettuare forniture è stato il risultato sia di pratiche concordate tra DSI e AWS sia del divieto di esportazione alla base dei contratti di vendita stipulati da DSI con i commercianti britannici.

L'articolo 85, paragrafo 1, vieta accordi e pratiche concordate di questo tipo che avevano per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza e di pregiudicare il commercio tra Stati membri, impedendo ai consumatori olandesi di beneficiare di prezzi più vantaggiosi di quelli praticati dai distributori esclusivi di DSI.

- (52) Un documento trovato presso Pinguin dimostra che anche questa società ha invitato DSI ad interrompere le consegne a Newitt a meno che non fosse possibile concludere un «accordo». Il testo del documento porta a ritenere che questo «accordo» dovesse in un modo o nell'altro limitare la libertà di esportazione da parte di Newitt e che quindi anche nella fattispecie sussistesse una pratica concordata contraria alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1.

- (53) Nelle sue risposte, scritta e orale, alla comunicazione degli addebiti DSI, pur negando di aver imposto un divieto permanente di esportazione, ammette di aver adottato «occasionalmente» misure in questo senso per i paesi nei quali disponeva di distributori esclusivi. DSI riconosce di aver rifiutato di onorare ordini di Newitt per la Francia e di essere intervenuta, su richiesta di AWS, presso la sua filiale americana affinché quest'ultima interrompesse le consegne a Newitt. Pur rammaricandosi di aver adottato tali misure, ora definite «scorrette», DSI ritiene che «la questione avrebbe dovuto essere risolta mediante un meccanismo di adeguamento dei prezzi e degli sconti», soluzione che la Commissione ritiene comunque inaccettabile (vedi in appresso n. 56).

3. *Misure in materia di prezzi* (n. da 22 a 25 e da 34 a 36)

- (54) Sia l'eliminazione della possibilità di beneficiare dei prezzi all'esportazione applicati da DSI che la diminuzione degli sconti che gli venivano normalmente concessi costituivano misure destinate ad impedire a Newitt di mantenere la propria competitività nei confronti dei distributori esclusivi di DSI sui mercati all'esportazione (⁽¹⁾).

Queste misure, il cui effetto congiunto ha provocato un aumento dei prezzi di acquisto di Newitt compreso tra il 15 % e più del 50 % per taluni articoli, hanno effettivamente impedito a tale impresa di continuare ad esportare determinati prodotti di DSI, come le palle da tennis e da squash, verso i paesi della Comunità costringendola a cercare fonti di approvvigionamento alternative in paesi terzi. Come indicato al paragrafo 34 dette misure, che violano le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, sono state prese in stretto accordo tra DSI e AWS e il livello dei nuovi prezzi applicati a Newitt è stato calcolato in modo da privare quest'ultima di qualsiasi interesse nei confronti delle esportazioni verso il Benelux e da permettere a AWS di mantenere artificialmente i propri margini di utile sui prodotti di DSI.

- (55) Alcuni documenti dimostrano infine che DSI, nei casi in cui è risultato impossibile aumentare i prezzi praticati agli esportatori britannici — sia per ragioni commerciali sia perché le importazioni parallele erano già avvenute — ha talvolta effettuato finanziamenti a favore di AWS, accollandosi le perdite o i mancati profitti risultanti dai prezzi «speciali» che quest'ultima era obbligata a praticare per lottare contro le importazioni parallele. Queste misure ad hoc vanno considerate come misure di effetto equivalente all'aumento dei prezzi applicati agli esportatori britannici.

- (56) Nelle sue risposte, scritta e orale, alla comunicazione degli addebiti DSI giustifica tali misure in materia di prezzi facendo riferimento alle responsabilità specifiche a carico dei distributori esclusivi ma non degli esportatori paralleli. Ad esempio, le

(¹) È del resto lecito chiedersi quale sia la motivazione economica alla base dell'esistenza di due listini prezzi, uno valido per tutti i paesi di esportazione, l'altro per il Regno Unito, o in ogni caso, all'origine degli scarti spesso importanti rilevati e destinati quasi sistematicamente a sfavorire quest'ultimo paese. L'esistenza di prezzi sensibilmente più elevati (da ± 15 % a 50 %) (vedi supra n. 12) priva, nella maggior parte dei casi i commercianti britannici di qualsiasi interesse ad effettuare esportazioni. DSI ha annunciato l'intenzione di sopprimere questi due listini prezzi per i paesi della CEE. La Commissione si riserva, qualora tale misura non sia applicata, di ritornare sulla questione e di determinare la compatibilità di questo sistema con l'articolo 85, paragrafo 1 (eventuale esistenza di ostacoli indiretti alle esportazioni) e, per i prodotti per i quali sembra provata l'esistenza di una posizione dominante di DSI, con l'articolo 86 (eventuale applicazione di prezzi discriminatori).

misure adottate nel 1986-1987 nei confronti di Newitt avrebbero solo mirato a mettere fine ad una situazione di privilegio, commercialmente non giustificata e da riconnettere ad un certo lassismo della gestione precedente all'acquisizione di DSI da parte di BTR.

La Commissione non può concordare con questi argomenti per vari motivi.

Innanzitutto non risulta (vedi allegato 3.1) che, sulla base dei prezzi praticati, Newitt godesse di una situazione di privilegio prima dell'adozione delle misure del 1986 al 1988, tenuto conto dei volumi in gioco, rispetto agli altri grossisti importanti di DSI che effettuavano le loro vendite essenzialmente o addirittura esclusivamente sul mercato britannico. Per di più, durante tutto questo periodo i prezzi netti praticati a Newitt erano già sensibilmente più elevati (+ 9 -12 %) di quelli accordati a AWS (vedi allegato 3.3). Ad avere in pratica carattere discriminatorio sono invece le misure prese nel 1986-1988, dirette essenzialmente contro Newitt — i cui prezzi di acquisto hanno superato quelli applicati a commercianti meno importanti (allegato 3.1) in modo da avere un effetto dissuasivo rispetto ai distributori esclusivi di DSI (allegati 3.2 e 3.3).

Le responsabilità « specifiche » invocate da DSI e citate nel corso dell'audizione ⁽¹⁾ non sono del resto proprie della funzione di distributore esclusivo. Si tratta di normali oneri a carico di tutte le imprese di distribuzione, la cui importanza è concessa soprattutto al volume del fatturato. Le uniche responsabilità specifiche di una certa rilevanza alle quali i distributori esclusivi di DSI devono far fronte rispetto ai commercianti indipendenti riguardano le spese per la pubblicità e la promozione della marca (secondo AWS pari $\pm$ al 6 % del fatturato). Innanzitutto è opportuno sottolineare che DSI finanzia in parte tali spese, accollandosene addirittura una percentuale rilevante. Inoltre tali spese tornano a vantaggio del distributore esclusivo in quanto il suo nome — e la sua qualifica di distributore « esclusivo » o « ufficiale » — vengono associati alla marca in queste azioni pubblicitarie e promozionali. Le eventuali responsabilità specifiche vengono quindi compensate da vantaggi specifici.

In ogni modo è opportuno considerare che le responsabilità specifiche eventualmente a carico dei distributori esclusivi sono largamente compensate dall'attribuzione dell'esclusiva, che costituisce un vantaggio non trascurabile a livello commerciale. Esse non giustificano l'applicazione ai distributori esclusivi di prezzi particolari intesi a proteggerli dalle importazioni parallele.

Va infine sottolineato che la documentazione raccolta presso AWS dimostra che nell'adottare le misure contro le esportazioni parallele DSI non è stato guidato dalle considerazioni economiche addotte nelle sue risposte, scritta e orale, alla comunicazione degli addebiti. I prezzi applicati rispettivamente ai commercianti britannici e ai distributori esclusivi non sono mai stati fissati in base all'importanza commerciale o all'importo degli oneri « specifici » invocati da DSI. Tali prezzi sono stati stabiliti, in concertazione con AWS, in modo da privare i commercianti britannici di qualsiasi interesse a riesportare. È stato preso in considerazione solo questo criterio, destinato ad impedire le importazioni parallele ⁽²⁾.

- (57) Da parte sua, AWS sostiene che DSI ha preso la decisione di aumentare i prezzi applicati ai commercianti britannici, mentre l'obiettivo di AWS era solo quello di ottenere una riduzione dei propri prezzi di acquisto, al fine di promuovere la concorrenza.

È stato ampiamente dimostrato che le richieste di AWS non miravano ad ottenere prezzi d'acquisto stabiliti ad un livello economicamente giustificato bensì a fissare un rapporto artificiale tra questi ultimi ed i prezzi applicati ai commercianti britannici al fine di impedire qualsivoglia concorrenza.

4. Riacquisto di prodotti oggetto di esportazione parallele (n. 26 e 37)

- (58) Come indicato ai paragrafi 26 e 37, il fatto che AWS abbia riacquistato racchette da tennis importate parallelamente e offerte a basso prezzo da catene di negozi olandesi e abbia recuperato da DSI la differenza tra il prezzo corrisposto per questa operazione e il prezzo normalmente praticato da DSI derivano da una richiesta di AWS e da una stretta collaborazione tra le due società. Queste pratiche concordate miravano a proteggere AWS dalla concorrenza e a consentirle di mantenere un elevato livello di prezzi. Esse hanno impedito ai consumatori di beneficiare dei prezzi più vantaggiosi offerti dagli esportatori paralleli; di conseguenza, costituiscono chiaramente un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1. Lo stesso vale per l'iniziativa pubblicitaria e promozionale organizzata in tale occasione da AWS e appoggiata da DSI, iniziativa intesa ad aumentare l'effetto dissuasivo delle operazioni di riacquisto.

⁽¹⁾ Personale di gestione e di vendita, pubblicità e promozione, spese di magazzinaggio, di distribuzione, di viaggio e di rappresentanza, spese postali, telex, telefax, crediti inesigibili.

⁽²⁾ DSI ammette del resto indirettamente tale criterio nella sua risposta scritta alla comunicazione degli addebiti — e dimostra di persistere in questa ottica — quando, esprimendo il proprio rammarico per i divieti di esportazione imposti a Newitt e le interruzioni di forniture, aggiunge che « la questione avrebbe dovuto essere risolta mediante un meccanismo di adeguamento dei prezzi e degli sconti » (vedi supra n. 53).

5. *Marchatura dei prodotti* (n. 27, 28, 38 e 39)

- (59) La marcatura dei prodotti di DSI mediante codici o contrassegni speciali era destinata a facilitare l'identificazione degli esportatori paralleli al fine di mettere termine alle loro attività. DSI ha ammesso questa circostanza e dai documenti reperiti presso AWS risulta inoltre che quest'ultima ha partecipato attivamente alle ricerche intese ad identificare tali esportatori. Queste pratiche concordate, sempre destinate a proteggere la rete di distribuzione di DSI dalle importazioni parallele, costituiscono una violazione delle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1.

6. *Utilizzazione del marchio di qualità delle federazioni di tennis unicamente per i distributori esclusivi* (n. 29 e n. 40)

- (60) L'apposizione della sigla della federazione olandese di tennis « KNLTB official » unicamente sulle palle vendute a AWS e l'utilizzazione di etichette autoadesive recanti menzioni analoghe nonché la frase « l'unica palla da tennis approvata e raccomandata » sulle relative confezioni perseguivano due obiettivi. Erano destinate ad agevolare l'identificazione delle palle importate parallelamente ed a privilegiare, indipendentemente da quanto affermato da DSI e AWS, la rete di distribuzione esclusiva di DSI, facendo erroneamente credere ai consumatori che solo le palle distribuite da tale rete soddisfacevano le norme tecniche imposte dalla federazione⁽¹⁾ e che di conseguenza i prezzi più elevati praticati dalla rete erano giustificati. Queste misure devono essere considerate come pratiche concordate in infrazione all'articolo 85, paragrafo 1 in quanto DSI le ha applicate e ne ha assunto l'onere finanziario per rispondere alle richieste pressanti di AWS al fine di identificare e mettere termine alle importazioni parallele nel Benelux.

Il contratto di esclusiva tra KNLTB e AWS (invocato da quest'ultima nella sua risposta scritta alla comunicazione degli addebiti) non modifica gli elementi della situazione. Indipendentemente dalla questione della compatibilità di tale contratto con l'articolo 85 in merito alla quale la Commissione non si è pronunciata nel presente caso non essendo al corrente dell'esistenza del contratto medesimo —

⁽¹⁾ Il consumatore non può certo immaginare che la selezione delle palle « ufficiali » avviene unicamente secondo criteri di natura finanziaria e non in funzione delle loro caratteristiche tecniche (vedi n. 29) soprattutto quando la menzione « Palla ufficiale della KNLTB » è seguita dalla frase « l'unica palla da tennis approvata e raccomandata » dalla KNLTB. A questo proposito è significativo che AWS abbia insistito per restituire a DSI le scorte di palle non contrassegnate da detto marchio di qualità.

l'utilizzazione concordata, nel quadro di un contratto di distribuzione esclusiva, del diritto di proprietà intellettuale al solo scopo di ostacolare le importazioni parallele viola l'articolo 85, paragrafo 1⁽²⁾.

B. PREGIUDIZIO AL COMMERCIO TRA STATI MEMBRI

- (61) Il divieto di esportazione sul quale si basavano gli accordi di distribuzione e le condizioni di vendita di DSI aveva direttamente per oggetto di ostacolare gli scambi tra gli Stati membri. Il divieto era di carattere generale, in quanto riguardava tutti i prodotti di DSI e tutti i paesi della Comunità. In considerazione dell'importanza di DSI sul mercato degli articoli sportivi, ed in particolare degli articoli da tennis, da squash e da golf⁽³⁾, il pregiudizio agli scambi tra gli Stati membri era particolarmente rilevante.
- (62) Le pratiche concordate attuate da DSI e AWS per eliminare le importazioni parallele nei paesi del Benelux miravano anch'esse ad ostacolare gli scambi tra gli Stati membri. In vari casi hanno consentito di sopprimere tali importazioni o di annullarne gli effetti sui prezzi, impedendo ai consumatori di questi paesi di beneficiare di prezzi più vantaggiosi di quelli praticati da AWS. Tali pratiche hanno portato alla virtuale eliminazione di tutte le esportazioni dei prodotti Dunlop verso i paesi della CEE da parte di Newitt⁽⁴⁾ e probabilmente di quelle effettuate dagli altri esportatori paralleli britannici.

II. Regolamento (CEE) n. 1983/83

- (63) A norma dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 1983/83 gli accordi di distribuzione esclusiva sono esenti in via generale dal divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1 qualora rispondano alle condizioni previste dal regolamento medesimo. Tuttavia gli accordi di distribuzione esclusiva di DSI non possono beneficiare di tale esenzione per categoria poiché impongono alle parti obblighi restrittivi della concorrenza che vanno oltre le limitazioni ammissibili a norma dell'articolo 2 del regolamento medesimo ed in particolare poiché sono corredati di una clausola non scritta di protezione territoriale

⁽²⁾ Vedi in particolare la sentenza « Consten et Grundig » del 13. 7. 1966 (Consten et Grundig contro Commissione — cause 56 e 58/64, Racc. 1966, pag. 429).

Vedi altresì articolo 3, lettera d) del regolamento (CEE) n. 1983/83 (GU n. L 173 del 30. 6. 1983, pag. 1).

⁽³⁾ Vedi supra punti da 6 a 9.

⁽⁴⁾ Vedi supra punto 46.

assoluta per i distributori di DSI. Inoltre gli accordi vengono applicati unitamente a partiche concordate. Sia le disposizioni degli accordi che le pratiche ricadono sotto il disposto dell'articolo 3, lettera d) del regolamento.

III. Articolo 85, paragrafo 3

- (64) Gli accordi di distribuzione conclusi da DSI nel Regno Unito e negli altri Stati membri non sono stati notificati alla Commissione e non possono quindi beneficiare di un'esenzione individuale. Anche qualora fossero stati notificati non avrebbero potuto in ogni caso beneficiare di tale esenzione in considerazione dei divieti di esportazione in essi contenuti, che sono intesi a garantire una tutela territoriale assoluta e non sono indispensabili a garantire l'efficacia del sistema di distribuzione di DSI.

IV. Articolo 3 del regolamento n. 17

- (65) A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17 se la Commissione constata un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, può obbligare, mediante decisione, le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.
- (66) DSI è tenuta, qualora non l'abbia ancora fatto, a porre fine ai divieti di esportazione contenuti nei suoi contratti di vendita nel Regno Unito e alla protezione territoriale assoluta prevista dai contratti di distribuzione esclusiva stipulati negli altri Stati membri della Comunità. DSI è inoltre tenuta ad eliminare le varie misure adottate specie in materia di prezzi nei confronti di Newitt e di altri commercianti britannici onde impedir loro di effettuare esportazioni al fine di proteggere i suoi distributori esclusivi.

V. Articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17

- (67) A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, lettera a) del regolamento n. 17 la Commissione può, mediante decisione, infliggere ammende che variano da un minimo di 1 000 ecu ad un massimo di 1 milione di ECU, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che, intenzionalmente o per negligenza, hanno commesso un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85. Per determinare l'ammontare dell'ammenda, occorre tener conto oltre che della gravità dell'infrazione anche della sua durata.
- (68) DSI non poteva ignorare che i divieti di esportazione — relativi a tutti i suoi prodotti e a tutti i paesi della Comunità — contenuti negli accordi di distribuzione e nelle condizioni di vendita violavano le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 e

che la giurisprudenza costante della Corte e le decisioni della Commissione hanno sempre considerato divieti di questo tipo che pregiudicano uno degli obiettivi fondamentali del trattato come infrazioni particolarmente gravi. DSI e AWS non potevano ignorare che lo stesso valeva anche per le pratiche concordate attuate al fine di impedire le esportazioni parallele nel Benelux. Di conseguenza deve essere inflitta un'ammenda a DSI ed a AWS.

- (69) Né la comunicazione a DSI, nel giugno 1987, della denuncia presentata da Newitt né l'intimazione formale della Commissione dell'ottobre 1987 a cessare le pratiche restrittive all'esportazione hanno indotto DSI a modificare il proprio comportamento⁽¹⁾. Apparentemente l'unica conseguenza della comunicazione a DSI della denuncia di Newitt è stato l'invio ai distributori di DSI della lettera del 12 agosto 1987 con l'invito a rispondere in modo concordato ad eventuali domande della Commissione.

Nelle sue risposte, scritta e orale, alla comunicazione degli addebiti DSI ha invece ammesso che alcune misure adottate, ma non tutte, costituivano infrazioni alle regole di concorrenza, ha manifestato il suo rammarico ed ha annunciato l'adozione di una serie di misure correttive: istruzione al personale ed ai distributori esclusivi, nuovi accordi di distribuzione e nuove condizioni di vendita⁽²⁾. Nel contempo ha tuttavia manifestato l'intenzione di continuare a proteggere i suoi distributori esclusivi tramite un sistema di prezzi o di sconti differenziati⁽³⁾.

- (70) È opportuno ricordare che le infrazioni commesse da DSI risalgono almeno al 1977 (vedi lettera del 14 dicembre 1977, nella quale si insiste sul fatto che i prodotti Dunlop forniti a Newitt non possono venire esportati)⁽⁴⁾ e sono cessate nel 1990, ad eccezione delle misure in materia di prezzi. Bisogna considerare che le infrazioni commesse da AWS risalgono almeno al 1985 (vedi telex del 1° febbraio e del 29 aprile 1985, dai quali risulta la rilevazione sistematica dei codici di identificazione delle racchette Dunlop da parte di AWS, nonché telex del 27 febbraio 1986 nel quale AWS dichiara di aver accettato di appoggiare nel 1985 la politica in materia di prezzi di DSI unicamente a condizione che quest'ultima avesse « il pieno controllo del proprio sistema di distribuzione ») e sono terminate nell'aprile 1989, data alla quale AWS ha cessato di essere il distributore esclusivo di DSI.

⁽¹⁾ Vedi supra n. 43.

⁽²⁾ In questo contesto BTR ha informato la Commissione con lettera del 12. 12. 1990 di un « Competition Law Compliance Manual » e con lettera del 22. 1. 1991 di un nuovo contratto tipo di distribuzione.

⁽³⁾ Vedi supra n. 53.

⁽⁴⁾ La Commissione riconosce comunque che il divieto di esportazione non è stato sempre applicato.

- (71) Nella fissazione dell'importo dell'ammenda la Commissione ha anche tenuto conto del fatto che se il divieto di esportazione contenuto negli accordi di distribuzione di DSI era generale e riguardava tutti i prodotti, le pratiche concordate con AWS sono apparentemente limitate (secondo le informazioni di cui dispone la Commissione) solo a un certo numero di prodotti (palle da tennis, palle da squash, racchette da tennis, articoli da golf). D'altro lato la Commissione ha preso in considerazione l'importanza di DSI sui mercati in questione.

Per quanto riguarda AWS la Commissione ha tenuto conto dei problemi finanziari cui si è trovata confrontata e che sono sfociati su un'operazione di riacquisto,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Dunlop Slazenger International Ltd ha violato le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE imponendo nelle relazioni commerciali con i propri clienti un divieto generale di esportazione dei suoi prodotti inteso a proteggere la sua rete di distribuzione esclusiva e applicando per taluni suoi prodotti (palle da tennis, palle da squash, racchette da tennis, articoli da golf) varie misure — rifiuto di effettuare forniture, misure dissuasive in materia di prezzi, marcatura e controllo successivo dei prodotti esportati, riacquisto di prodotti esportati, utilizzazione discriminatoria di marchi di qualità ufficiali — per far osservare tale divieto.

All Weather Sports International BV ha violato le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 in quanto ha promosso e partecipato all'applicazione delle suddette misure nei Paesi Bassi per quanto riguarda i prodotti Dunlop.

Pinguin Sports BV ha violato le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 in quanto ha promosso l'applicazione di siffatte misure nei Paesi Bassi per quanto riguarda i prodotti Slazenger.

Articolo 2

A Dunlop Slazenger International Ltd è inflitta un'ammenda pari a 5 milioni di ecu ed a All Weather Sports Benelux B.V. (che ha ripreso All Weather Sports BV) è inflitta un'ammenda pari a 150 000 ecu per le infrazioni di cui all'articolo 1.

Tale somma deve essere versata in ecu, nel termine di tre mesi a decorrere dalla notifica della presente decisione, sul conto n. 310-0933000-43 della Commissione delle Comunità europee, Banque Bruxelles Lambert, Agence européenne, Rond-Point Schuman, 5 B-1040 Bruxelles. A decorrere dalla scadenza del suddetto termine l'ammenda produce interessi di pieno diritto al tasso applicato dal Fondo europeo di cooperazione monetaria alle sue operazioni in ecu il primo giorno feriale del mese nel quale è stata adottata la presente decisione, maggiorato di 3 punti e mezzo.

Articolo 3

Dunlop Slazenger International Ltd pone termine, se e in quanto non vi abbia ancora proceduto, alle infrazioni di cui all'articolo 1 della presente decisione e si astiene dall'adottare qualsiasi misura di effetto equivalente.

Articolo 4

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

Dunlop Slazenger International Ltd
Challenge Court
Barnett Wood Lane
Leatherhead
UK-Surrey KT22 2LW

BTR plc
Vincent Square
UK-London SW1P 2PL

All Weather Sports Benelux BV
Postbus 295
Wattstraat 20

NL-2700 AG-Zoetermeer

Pinguin Sports BV,
Postbus 30

Industrieweg 50
NL-2380 AA Zoeterwoude/Rijndijk

La presente decisione costituisce titolo esecutivo a norma dell'articolo 192 del trattato.

Fatto a Bruxelles, il 18 marzo 1992.

Per la Commissione

Leon BRITTAN

Vicepresidente

ALLEGATO 1.1

Palle da tennis « First Grade » — Dimensioni e quote di mercato nella Comunità (1) — 1989

(in %)

Stati membri	Dimensioni del mercato 1 000 dozzine	Dunlop	Slazenger	Totale DSI	Penn	Wilson	Tretorn	Dunlop France	Altri
Belgio/ Lussemburgo	160	5	12	17	14	5	44	3	17
Danimarca	45	5	25	30	15	5	33	—	17
Irlanda	20	35	8	43	37	8	10	—	2
Francia	1 800	5	10	15	16	3	5	48	13
Germania	1 700	57	7	64	12	4	12	—	8 (Pirelli : 7)
Grecia	10	40	5	45	20	15	15	—	5
Olanda	210	38	21	59	12	3	20	2	4
Italia	540	28	5	33	10	6	20	4	27 (Pirelli : 25)
Portogallo	12	30	10	40	32	8	—	10	10
Spagna	180	18	3	21	31	19	2	20	7
Regno Unito	290	11	39	50	20	25	5	—	—
Totale CEE	4 967	28	11	39	16	6	11	19	9

ALLEGATO 1.2

Palle da squash — Quote di mercato nella Comunità (1) — 1989

(in %)

Stati membri	Dunlop	Slazenger	Totale DSI
Belgio/Lussemburgo	33	17	50
Danimarca	—	—	—
Irlanda	85	—	85
Francia	—	10	10
Germania	43	3	46
Olanda	50	5	55
Italia	53	15	68
Portogallo	—	—	—
Spagna	80	10	90
Regno Unito	70	10	80
Grecia	—	—	—
Totale CEE	56	7	63

(1) Stime DSI e revisori commerciali.

ALLEGATO 2
DSI — Elenco dei prezzi interni del Regno Unito ed elenco dei prezzi all'esportazione — Differenze per le palle da tennis e le palle da squash — Elenco dei prezzi interni al Regno Unito = 100

Dunlop										Slazenger							
Date	Palle da tennis (')				Palle da squash (")				Date	Palle da tennis (')				Palle da squash (")			
	Prezzo Regno Unito (')		Prezzo esportazione (')		Prezzo Regno Unito (")		Prezzo esportazione (")			Prezzo Regno Unito (')		Prezzo esportazione (')		Prezzo Regno Unito (")		Prezzo esportazione (")	
	£	Indice	£	Indice	£	Indice	£	Indice		£	Indice	£	Indice	£	Indice	£	Indice
1982 1.9	?		7,87				5,07		1982 1.10	?		8,30		?		4,50	—
1983 1.3 / 1.4	8,55	100	8,26 (7,87) (')	96,6	100	6,05	5,58	92,2	1983 31.1	8,15	100	101,8	100	5,20	100	86,5	86,5
1.10			8,67 (7,87)	101,4			5,58	92,2	3.10	8,98		101,9		6,66	100	78,1	78,1
1984 1.10 / 1.11	9,40	100	9,10 (7,87)	96,8	100	6,66	5,58	83,8	1984 2.4	8,98		101,9	100	6,66	100	78,1	78,1
1985 25.2 / 4.3	9,40	100	9,10	96,8	100	8,08	5,58	69,1	1.10	9,40		97,3	100	6,66	100	78,1	78,1
1.9 / 1.10	10,45	100	10,20	97,6	100	8,08	5,58	69,1	1985 4.3	9,40	?	?	?	6,66	100	?	?
2.12	11,20	100		91,1					1.10	10,45	?	?	?	6,66	100	?	?
1986 2.4	11,90	100		85,7	8,08			69,1	1986 1.3 / 2.4	11,20		10,75	96,0	6,66	100	5,58	83,8
1.9 / 29.9	11,90	100	11,00	92,4	8,08	100	5,75	71,2	1.9 / 29.9	11,90		11,00	92,4	6,66	100	5,75	86,3
1987 13.4	11,90	100		92,4	8,75			65,7	1987 13.4	11,90			92,4	6,66			86,3
1.7							6,20	70,9	1.7							6,20	93,1
1.9 / 28.9	12,40	100	11,75	94,8	8,75			70,9	1.9 / 28.9	12,40		11,75	94,8	6,66		6,20	93,1
1988 1.4	12,40	100		94,8	9,09			68,2	1988 1.4	12,40			94,8	6,66		6,90	93,1
1.7							6,65	73,2	1.9 / 3.10	13,02		13,15	101,0	6,66			
1.9 / 3.10	13,02	100	13,15	101,0			6,65	73,2	1989 3.4								
1989 3.4	13,02	100		101,0	9,54			74,4	1.7								
1.7									1.9 / 2.10								
1.9 / 2.10	13,02	100	13,15	101,0	9,54			74,4		13,02		13,14	100,9	6,66		6,90	103,6
																	103,6

(*) Trasporto compreso.

(°) Fob.

(†) Dati forniti da Newitt.

(‡) Dunlop Fort 601.331 (1.9.1982-1.10.1983) — 601.332 e 601.330 (1.10.1984-2.12.1985) — 601.336 (2.4.1986-1.9.1988) — Dunlop T.P. 601.362 (dall'1.9.1989).

(§) Black Yellow Dot 730 390 (1.9.1982-1.10.1984) — XX Black Yellow Dot 730 440 (dal 4.3.1985).

(¶) Slazenger Yellow 340 430 (1.10.1982-1.9.1986) — 340 454 (dall'1.9.1986).

(*) Navy Blue Yellow Dot 419 043 (1.10.1982-4.3.1985) — 419 047 (1.10.1985-2.4.1986) — 419 173 (dall'1.9.1986).

ALLEGATO 3.1

DSI palle da tennis • First Grade • — Volumi/Prezzi/Sconti

Anno	Elenco prezzi Regno Unito (A)	Elenco prezzi esportazione (B)	AWS (Benelux) (prezzo esportazione unicamente)			Newitt (prezzo Regno Unito esportazione)				[...](*) (prezzo Regno Unito unicamente)				[...] (prezzo Regno Unito unicamente)			
			1 000 dozzine	Prezzo	Sconto su B	1 000 dozzine	Prezzo	Sconto su B su A		1 000 dozzine	Prezzo	Sconto su A		1 000 dozzine	Prezzo	Sconto su A	
1984 1/11	8,55 9,40	8,67 9,10															
1985 1/9 2/12	9,40 10,45 11,20	9,10 10,20 10,20															
1986 2/4 1/9	11,20 11,90 11,90	10,20 10,20 11,00															
1987 1/9	11,90 12,40	11,00 11,75															
1988 1/9	12,40 13,02	11,75 13,15															
1989	13,02	13,15															

1. Dati fine anno.
2. Prezzo = prezzo medio ponderato.
3. Vendite AWS 1989 : gennaio-aprile unicamente (accordi di distribuzione risolti).
Fonte : DSI.

(*) Nella versione pubblicata del presente allegato alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernente i segreti relativi agli affari.

ALLEGATO 3.2

DSI palle da tennis « First Grade » — Volumi/Prezzi/Sconti

Anno	Lista dei prezzi all'esportazione	Benelux Tre distributori			Italia Due distributori			Spagna Due distributori			Newitt		
		1 000 dozzine	Prezzo	Sconto	1 000 dozzine	Prezzo	Sconto	1 000 dozzine	Prezzo	Sconto	1 000 dozzine	Prezzo	Sconto
1984 1/11	8,67 9,10												
1985 1/9	9,10 10,20												
1986 1/9	10,20 11,00												
1987 1/9	11,00 11,75												
1988 1/9	11,75 13,15												
1989	13,15												

1. Vendite per la Spagna attribuite al 1984 a causa di acquisti tardivi del 1983 (totale 1983 = [...] dozzine)

(Fonte : DSI).

ALLEGATO 3.3

Prezzi consentiti a Newitt in relazione a quelli consentiti a qualche distributore di DSI — Indici

Anno	Prezzo Newitt	Prezzo AWS	Prezzo Newitt	Prezzo distributore italiano	Prezzo Newitt	Prezzo distributore spagnolo
1984	109	100	94	100	101	100
1985	112	100	104	100	109	100
1986	121	100	113	100	116	100
1987	123	100	115	100	117	100
1988	134	100	123	100	124	100
1989	123	100	120	100	140	100