

## II

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

## COMMISSIONE

## DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 22 dicembre 1987

relativa ad una procedura in applicazione dell'articolo 86 del trattato CEE

(IV/30.787-31.488 — Eurofix-Bauco contro Hilti)

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

(88/138/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 d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato<sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dall'Atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare l'articolo 3,

viste le domande datate 7 ottobre 1982 e 26 febbraio 1985 presentate alla Commissione a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17 da parte di Eurofix Limited, Arley, presso Coventry, Regno Unito (attualmente Structural Fastenings Group Ltd) e Bauco (Regno Unito) Ltd, Ealing Londra, Regno Unito (attualmente Thames Ditton, Surrey), domande intese ad accertare che Hilti AG, Schaan, Liechtenstein, ha violato l'articolo 86,

viste le informazioni comunicate alla Commissione in forza dei poteri ad essa conferiti dagli articoli 11 e 14 del regolamento n. 17,

vista la decisione della Commissione del 9 agosto 1985 di avviare una procedura nel presente caso,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di pronunciarsi sugli addebiti contestati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1 del regolamento n.

17 e del 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<sup>(2)</sup>,

dopo aver sentito il comitato consultivo in materia di pratiche restrittive e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

## A. I FATTI

## I. INTRODUZIONE

## a) Le parti

*Hilti*

- (1) Hilti Aktiengesellschaft (Hilti AG)<sup>(3)</sup> è un'importante società con sede nel Liechtenstein, specializzata nella produzione e distribuzione di una serie di sistemi di fissazione (ad esempio trapani, pistole sparachiodi)<sup>(4)</sup>, destinati prevalentemente ad uso professionale nell'edilizia. Nel 1986 il suo fatturato mondiale era pari a 1 429 milioni di franchi svizzeri. Hilti è considerato il produttore più all'avanzato

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

<sup>(3)</sup> Nella presente decisione « Hilti » sta ad indicare l'intera organizzazione Hilti, vale a dire Hilti AG (Liechtenstein), nonché tutte le società nelle quali essa detiene partecipazioni al cento per cento o quote di controllo. Se non è altrimenti specificato, il termine esclude i distributori indipendenti Hilti.

<sup>(4)</sup> Nel presente documento col termine « utensili di fissazione azionati da una carica esplosiva » si indicano le pistole sparachiodi, distinguendo eventualmente tra tipi ad azione diretta e ad azione indiretta — vedi anche la nota seguente).

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

guardia nel mondo per le pistole sparachiodi e relativi accessori (chiodi, cartucce e caricatori in striscia) (<sup>1</sup>). Il suo fatturato mondiale per questi prodotti nel 1984 era di (...) (<sup>2</sup>), (...) dei quali realizzati nella CEE. Hilti sviluppa e fabbrica i suoi prodotti non soltanto nel Liechtenstein, ma anche in diversi stabilimenti ubicati nella Comunità, soprattutto nella Repubblica federale di Germania.

- (2) Nell'ambito della CEE Hilti vende le pistole sparachiodi e relativi accessori tramite filiali di sua integrale proprietà in Belgio, Francia, Irlanda, Germania, Spagna e Regno Unito. In Danimarca, Italia, Paesi Bassi, Grecia e Portogallo le vendite sono affidate a distributori indipendenti.
- (3) Al di fuori della CEE Hilti distribuisce su base mondiale o tramite filiali di sua integrale proprietà (ad esempio in Svizzera, USA, Canada, Australia e Giappone) o tramite distributori indipendenti, (ad esempio in Svezia, Norvegia, Finlandia) che sono organizzati su una base simile a quella dei distributori indipendenti all'interno della CEE.

#### *Eurofix*

- (4) Eurofix, Arley, presso Coventry, Inghilterra (conosciuta anche come Profix) è una società di dimensioni relativamente piccole, specializzata nella produzione e distribuzione di una larga gamma di chiodi comprendente dalla fine degli anni '60 chiodi adatti alle pistole sparachiodi prodotte da Hilti e da altri produttori. Eurofix vende la sua gamma di chiodi compatibili con i prodotti Hilti non soltanto tramite i propri specialisti addetti alle vendite, ma anche tramite società di locazione di attrezzature ed altri distributori.

#### *Bauco*

- (5) Bauco, Surrey, Inghilterra, è una piccola società specializzata nell'importazione e distribuzione di chiodi destinati alle pistole sparachiodi Hilti. Dal 1984, anno della sua costituzione, Bauco ha venduto la sua gamma di chiodi compatibili con i

(<sup>1</sup>) Col termine « chiodi » sono indicati i prigionieri, chiodi ed altri prodotti di fissazione sparati o fissati da pistole sparachiodi. Col termine « cartucce » sono indicati i singoli bossoli inseriti in caricatori in nastro per pistole sparachiodi semiautomatiche, o caricati separatamente in pistole sparachiodi ad un colpo. Col termine « caricatori » sono indicate le strisce o supporti (plastica nel caso Hilti) nei quali sono inseriti i bossoli. Inoltre, salvo indicazione contraria, tale termine indica un nastro con le relative cartucce. Il termine « prodotti accessori » indica i chiodi e i caricatori. L'espressione « sistemi di fissaggio azionati da una carica esplosiva », (in appresso « PAFS ») indicano pistole sparachiodi, chiodi e caricatori.

(<sup>2</sup>) Nel testo pubblicato della presente decisione sono stati omissi alcuni dati a norma dell'articolo 21 del regolamento n. 17 che dispone la salvaguardia dei segreti d'affari.

prodotti Hilti quasi esclusivamente a società di locazione di attrezzature ed altri distributori. Per un breve periodo essa ha prodotto caricatori per le pistole sparachiodi Hilti, ma a seguito di un'azione legale di Hilti ha interrotto tale produzione.

#### b) I prodotti

- (6) Anteriormente allo sviluppo delle pistole sparachiodi, le operazioni di fissazione nell'industria della costruzione erano effettuate con metodi di trapanazione e fissazione di bulloni o di ganci, metodi relativamente lenti e ad alta intensità di lavoro. Quando nel 1958 il dott. Martin Hilti riuscì a perfezionare una pistola sparachiodi, in breve tempo l'utensile divenne conveniente. Le pistole sparachiodi funzionano su un principio analogo a quello di una pistola, nel senso che la carica esplosiva proietta il chiodo con grande forza e precisione nella posizione desiderata. Tuttavia in una pistola sparachiodi il chiodo e la cartuccia sono totalmente separati. Originariamente i chiodi erano scagliati direttamente dalla cartuccia esplosiva e di conseguenza erano sparati a velocità altissime. La maggior parte delle pistole sparachiodi, comprese quelle di Hilti, è attualmente basata su un sistema di pistone ad azione indiretta, per sua natura più sicuro, per cui la cartuccia, esplodendo, aziona un pistone che a sua volta spinge il chiodo. Di conseguenza il chiodo è sparato dalla pistola ad una velocità notevolmente inferiore a quella delle pistole sparachiodi ad azione diretta.
- (7) La maggior parte dei fabbricanti di pistole sparachiodi produce una gamma di pistole per vari tipi di fissaggio. In tali pistole possono essere utilizzate cartucce di diversa potenza. Inoltre alcune pistole sono dotate di un sistema di regolazione della potenza. L'uso dei PAFS consente di effettuare un fissaggio senza bisogno in genere, di procedere a forature, con conseguente perdita di tempo ed anche senza bisogno di procedere ad avvvitamento.

Di norma occorre effettuare qualche prova sul materiale di base per determinare se è possibile procedere ad un adeguato fissaggio e con quale tipo di chiodo. Inoltre, poichè non tutti i fissaggi difettosi sono visibili e non è da escludere un certo tasso di insuccessi, è necessario effettuare sempre un numero minimo di punti di fissaggio e non fidarsi di un unico punto. Il numero minimo necessario di punti di fissaggio varia in funzione del carico e del materiale di supporto.

- (8) I vari tipi di fissaggio e i vari materiali sui quali i punti di fissaggio debbono essere effettuati o sui quali è possibile che vengano effettuati altri punti di fissaggio impongono chiodi specifici. I chiodi sono fabbricati appositamente per le pistole sparachiodi ed è escluso l'impiego di chiodi normali. La

resistenza del chiodo e le proprietà del punto devono essere tali da garantire la penetrazione e il fissaggio desiderato. Per ragioni tecniche i chiodi non possono essere fatti di acciaio inossidabile e quindi, per evitare che la corrosione pregiudichi l'efficienza del fissaggio, i chiodi debbono essere zincati.

(9) I chiodi debbono essere idonei all'impiego su pistole specifiche. Poiché alcune pistole sono basate su modelli simili, esiste una certa intercambiabilità tra le varie marche di chiodi nel senso che possono adattarsi a più di una marca di pistola.

(10) Nei primi tipi di pistola era necessario inserire un nuovo chiodo e una nuova cartuccia dopo ciascun colpo, processo che richiedeva un certo tempo e poteva risultare difficile in inverno, quando gli addetti indossano guanti. I tipi più recenti di pistola, tra cui quelli di Hilti, sono dotati di una riserva contenente un certo numero di cartucce. La maggior parte delle riserve di cartucce si presenta sotto forma di nastro di plastica (a volte di metallo) o di disco contenente di solito dieci bossoli. Tale nastro alimenta automaticamente la pistola a ciascun colpo, escludendo la necessità dell'introduzione di una nuova cartuccia. Queste pistole sono soltanto semiautomatiche, in quanto è necessario introdurre un nuovo chiodo ogni volta. I caricatori di norma sono prodotti per marche specifiche di pistole e in genere non sono intercambiabili. I bossoli singoli sono più standardizzati<sup>(1)</sup>.

(11) Le pistole sparachiodi sono utilizzate da diverse categorie di utenti che operano nell'industria della costruzione. L'entità dell'esborso iniziale per la pistola rispetto al numero di fissaggi di norma dovrebbe precluderne l'uso da parte dei privati non professionisti. L'aumento dei punti di locazione di tali attrezzature, specie nel Regno Unito, ha reso le pistole limitatamente accessibili agli utenti privati.

(12) La gamma Hilti di pistole, chiodi e caricatori ha ottenuto una certa tutela a livello di brevetto.

12.1. Una delle ultime pistole di Hilti, la DX 450, rispetto ai modelli precedenti (ad esempio DX e DX 350), presenta talune nuove caratte-

ristiche brevettate. La tutela brevettuale di cui Hilti beneficia nella CEE per le sue pistole è però destinata a scadere tra il 1986 e il 1996 secondo i paesi e le caratteristiche brevettate.

12.2. Hilti ha anche ottenuto brevetti per alcuni chiodi in tutti gli Stati membri della CEE, tranne la Danimarca. I brevetti sono già giunti a scadenza in alcuni Stati membri e negli altri scadranno nel 1988. Tale tutela brevettuale tuttavia non ha impedito a numerosi fabbricanti di produrre una serie di chiodi, con caratteristiche apparentemente simili, per uso specifico nelle pistole Hilti, nonché nelle pistole di altri produttori. Hilti non ha mai tentato azioni legali sulla base di questi brevetti.

12.3. I bossoli singoli utilizzati prima dell'introduzione dei caricatori per pistole semiautomatiche non erano brevettati e erano liberamente ottenibili da varie fonti. Il caricatore a dieci colpi sviluppato da Hilti per l'impiego sulla DX 350 è stato brevettato in tutti gli Stati membri. Attualmente esso è utilizzato su altri modelli, in particolare il DX 450. In Grecia tali brevetti sono scaduti nel 1983 e in Germania nel 1986. In tutti gli altri Stati membri essi scadranno nel 1988 o nel 1989.

Fiocchi, in precedenza fornitore di Hilti, è attualmente un produttore indipendente di cartucce e di caricatori. Hilti ha proceduto per vie legali contro la vendita di caricatori Fiocchi in Germania (paese nel quale prima della scadenza dei brevetti è riuscito ad ottenere un'ingiunzione volta ad impedire la vendita di detti nastri) e in Italia. Inoltre ha minacciato di procedere per vie legali per violazione del brevetto in Danimarca nei confronti di un distributore indipendente di caricatori destinati all'impiego sulle pistole Hilti, ma non fabbricati da Hilti, ed è riuscito ad ottenerne il ritiro dal commercio. Nel Regno Unito ha tentato azioni contro le contraffazioni dei suoi nastri (vedi più avanti). Negli USA, poiché il brevetto Hilti per i caricatori risulta disegnato più accuratamente, i fabbricanti indipendenti sono riusciti a disegnare e a vendere caricatori adatti alle pistole Hilti senza violarne i brevetti. Altri produttori di pistole fabbricano o distribuiscono caricatori che sono adatti alle rispettive chiodatrici, ma non alle pistole Hilti, e che apparentemente sono basati su principi analoghi ai nastri Hilti.

(1) Hilti ha annunciato che immetterà sul mercato chiodi in caricatori che alimenteranno automaticamente la pistola. Da quel momento, quest'ultima sarà completamente automatica. Questa innovazione, tuttavia, non riguarda il caso di specie.

Nel Regno Unito il brevetto originale concesso a norma del Patent Act del 1949 di norma sarebbe dovuto giungere a scadenza al termine di 16 anni, nel luglio 1984. Il Patent Act del 1977 ha prorogato la scadenza di tutti i brevetti, nuovi e già esistenti, di 20 anni allo scopo di armonizzarla con quella dei brevetti degli altri paesi della CEE. Il brevetto relativo al caricatore è quindi destinato a giungere a scadenza nel luglio 1988. Tutti i brevetti che sono stati prorogati per effetto del Patent Act, nel corso del periodo di proroga della validità sono soggetti ad una «licenza di diritto». In mancanza di accordo tra il licenziante e il licenziatario, l'Ufficio britannico dei brevetti, disegni e marchi stabilisce le condizioni della licenza. In aggiunta alla tutela brevettuale, Hilti sostiene che nel Regno Unito il disegno del suo caricatore vuoto beneficia della tutela a norma della legislazione inglese in materia di diritto d'autore per i disegni. I disegni dei caricatori sui quali Hilti afferma il proprio diritto d'autore e che secondo Hilti sono contraffatti per effetto di una riproduzione tridimensionale sono quelli allegati alla domanda di brevetto di Hilti.

- (13) Secondo i dati in possesso della Commissione, un eventuale brevetto per caricatori chiesto da altri produttori di pistole non dovrebbe impedire a terzi di fabbricare caricatori impiegabili su tali pistole.

## II. IL MERCATO

### c) Quote di mercato

- (14) Le stime della Commissione relative alle quote di mercato di Hilti per le pistole sparachiodi in ciascuno Stato membro sono presentate nella tabella successiva. Per la Spagna e il Portogallo mancano dati, anche se è probabile che la quota di mercato di Hilti non differisca radicalmente da quella detenuta negli altri Stati: approssimativamente la sua quota di mercato nell'insieme della CEE è del (...%) circa.

### Quota di mercato di Hilti — stime approssimative (pistole sparachiodi, 1982)

(Fonte: stime provenienti da Hilti e da Pasa UK) (1)

Belgio/Lussemburgo	(...%)
Danimarca	(...%)
Francia	(...%)

(1) Pasa UK è l'associazione commerciale che nell'UK sta per Pafs.

Germania	(...%)
Grecia	(...%)
Irlanda	(...%)
Italia	(...%)
Paesi Bassi	(...%)
Regno Unito	(...%)

*Note:* Secondo Hilti, sul mercato CEE nel suo insieme, tra gli altri concorrenti, soltanto Spit (circa ...%) e Impex (...%) hanno quote di mercato significative. Gli altri produttori hanno quote di mercato modeste o trascurabili. Secondo i dati disponibili alla Commissione, la quota di mercato di Spit nella CEE potrebbe essere leggermente sovrastimata da Hilti. Comunque le vendite di Spit sono concentrate prevalentemente in Francia e in misura minore nel Regno Unito, paesi nei quali la sua quota di mercato è ancora notevolmente inferiore a quella di Hilti.

- (15) Mancano stime ben precise delle quote di vendita Hilti per i caricatori, le cartucce e i chiodi nei singoli Stati membri. Nel Regno Unito, per il quale sono disponibili le stime di Pasa, le quote di vendita di Hilti per i chiodi sono comprese tra il (...) e (...%) e per i nastri sono del (...%) circa. Nessun'altra società, esclusa Spit, ha più del (...%) del mercato. Sulla scorta dei dati disponibili, la Commissione ritiene che le quote di vendita stimate per il Regno Unito (vale a dire nell'ipotesi che le quote di vendita di accessori siano superiori a quelle di attrezzi) possono essere considerate rappresentative approssimativamente della situazione degli altri Stati membri. Di conseguenza a suo parere la quota di mercato di Hilti per gli accessori nella CEE deve essere almeno pari a quella che essa ha per gli attrezzi. Hilti fabbrica i suoi chiodi, mentre le cartucce e i nastri sono fabbricati per suo conto da Dynamit Nobel e dalla Nouvelle cartoucherie de Survilliers (vedi altre informazioni più avanti). In precedenza anche Fiocchi forniva cartucce e nastri a Hilti, ma le loro relazioni si sono interrotte. La maggior parte degli altri produttori di pistole sparachiodi fabbrica o ha fabbricato nastri e chiodi da utilizzare nelle proprie pistole, mentre una minoranza fa affidamento su terzi per la fornitura di uno o più di tali accessori. Alcuni di questi produttori di pistole producono anche chiodi e/o nastri che possono essere utilizzati su pistole di altri produttori, compreso Hilti.

- (16) A parte i produttori di pistole sparachiodi, altri produttori che non fabbricano tali attrezzi offrono anche accessori per pistole sparachiodi (produttori indipendenti di chiodi o di cartucce). I produttori indipendenti di chiodi sono più numerosi dei produttori di cartucce.

(17) Oltre alle ricorrenti, Eurofix e Bauco, nella CEE esistono numerosi produttori indipendenti di chiodi per pistole sparachiodi. Poiché alle pistole di Hilti spetta la quota di mercato maggiore, i fabbricanti indipendenti di chiodi sono in genere interessati a fornire chiodi da utilizzare nelle pistole di Hilti. Tuttavia, a causa di pratiche commerciali che saranno sotto descritte, le vendite di chiodi dei produttori indipendenti adatti alle pistole Hilti hanno subito limitazioni, nonostante i successi commerciali di alcuni di essi al di fuori della CEE. Detti fabbricanti indipendenti, e in particolare le ricorrenti, affermano che la pratica di Hilti di vincolare le vendite dei chiodi a quelle dei caricatori (o misure aventi effetto equivalente) ha gravemente ostacolato la loro penetrazione sul mercato. In mancanza di tali vincoli, le loro vendite sarebbero state più cospicue e il mantenimento di una produzione artificiosamente bassa ha comportato aumenti dei loro costi. Alcuni di questi fabbricanti indipendenti di chiodi producono anche chiodi da utilizzare su tipi di pistole diverse dalle Hilti. Se ne conclude che la quota di Hilti nella CEE sul mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti è pertanto estremamente consistente, superiore alla sua quota di mercato per i chiodi in genere.

(18) Nella CEE i produttori indipendenti di caricatori per pistole sparachiodi di una certa rilevanza sono soltanto tre: Dynamit Nobel (Germania), Nouvelle cartoucherie de Survilliers (Francia) e Fiocchi (Italia). Hilti AG ha accordi con Dynamit Nobel e Nouvelle cartoucherie de Survilliers. Le cartucce sono vendute da Dynamit Nobel e Nouvelle cartoucherie de Survilliers direttamente alle filiali di distribuzione di Hilti o ai distributori ufficiali esclusivi di Hilti. Oltre a tali produttori, Fiocchi è l'unico importante fabbricante CEE di nastri compatibili con i prodotti Hilti che sia noto alla Commissione. Fino a poco tempo fa (1985) Fiocchi, come Dynamit Nobel e Nouvelle cartoucherie de Survilliers, produceva cartucce e caricatori per Hilti. Poiché la cessazione delle sue forniture a Hilti è alquanto recente, è difficile valutare le sue probabili vendite future di nastri per le pistole Hilti. Tuttavia, a causa del perdurare della tutela brevettuale nella maggior parte degli Stati membri (tranne la Grecia, la Germania e il Regno Unito, dove esiste una licenza di diritto) non è escluso che tali vendite siano limitate.

(19) Come sopra indicato, i chiodi e i caricatori devono essere fabbricati per l'uso specifico su talune marche o tipi di pistole, il che ne esclude l'impiego

su altre marche. Secondo le informazioni in possesso della Commissione, soltanto Hilti ha chiesto e successivamente fatto applicare una tutela brevettuale per i suoi caricatori e qualsiasi nastro adatto alle pistole Hilti apparentemente potrebbe violare il suo brevetto. Nel Regno Unito, Hilti afferma che mentre i nastri che riproducono il disegno dei caricatori Hilti violerebbero il suo diritto d'autore, è possibile produrre nastri di un disegno diverso, come quelli prodotti da Fiocchi, senza violare tale diritto. Tuttavia, Bauco sostiene che qualsiasi caricatore adattabile in condizioni di sicurezza e di efficienza su una pistola Hilti dovrebbe essere così simile, sotto il profilo del suo disegno, al caricatore Hilti da rischiare seriamente di violare il diritto asserito da Hilti. Inoltre Hilti non ha riconosciuto nastri diversi da quelli disegnati da Hilti medesima in quanto adattabili in condizioni di sicurezza e di efficienza sulle proprie pistole. Se ne conclude che nella CEE la quota di Hilti sul mercato dei caricatori compatibili con i prodotti Hilti è di conseguenza estremamente consistente e largamente superiore alla sua quota di mercato per i nastri in genere.

(20) Negli Stati Uniti, poichè i brevetti dei caricatori sono disegnati con maggior precisione, i nastri prodotti da imprese che non fabbricano pistole sono più facilmente disponibili rispetto alla CEE e i produttori indipendenti di nastri e chiodi hanno una maggiore quota di mercato. Taluni chiodi fabbricati da produttori di pistole sparachiodi per le proprie pistole trovano impiego anche su altre marche di pistole. Inoltre, alcuni dei produttori indipendenti europei di chiodi vendono anche negli USA.

**d) Sistema di distribuzione nella CEE delle pistole sparachiodi e relativi accessori**

(21) La politica di distribuzione di Hilti nella CEE in genere era basata sulla vendita diretta agli utenti finali. In Belgio, Germania, Francia, Spagna, Irlanda e nel Regno Unito Hilti, opera attraverso filiali al cento per cento. In Portogallo, Italia, Grecia, Danimarca e nei Paesi Bassi Hilti opera attraverso distributori esclusivi locali che sono vincolati strettamente a Hilti dall'accordo internazionale Hilti. Gli accordi con tali distributori indipendenti contengono nella maggior parte, se non tutti, i seguenti elementi:

a) il distributore ha diritti esclusivi di vendere nel paese che gli è stato assegnato,

b) il distributore vende soltanto direttamente a utenti finali,

- c) il distributore non ha il diritto di produrre, trattare o vendere prodotti che sono direttamente concorrenti dei prodotti Hilti,
- d) Hilti assiste il distributore con tutte le informazioni e la formazione necessarie,
- e) il distributore acconsente di seguire la politica generale del gruppo internazionale Hilti a norma della carta internazionale Hilti che comporta una stretta cooperazione tra le parti,
- f) il distributore è libero di fissare i suoi prezzi, previa consultazione di Hilti e tenendo conto della politica di prezzi praticata dal gruppo internazionale Hilti.

(22) In alcuni Stati membri Hilti ha cominciato a vendere a utenti non finali, ad esempio a società di locazione di attrezzature o altri distributori che stanno svolgendo un ruolo contenuto, ma significativo e di crescente rilievo nella distribuzione di pistole e relativi accessori. Non esistono accordi formali di distribuzione con tali società di locazione o altri distributori. Nel Regno Unito, in Danimarca e in Spagna in particolare, le transazioni non dirette hanno assunto attualmente proporzioni significative, se non già estremamente ampie, delle vendite di Hilti (<sup>1</sup>).

(23) Gli altri produttori di pistole sparachiodi praticano sistemi di distribuzione diversi. Alcuni di essi operano attraverso filiali al cento per cento e, in misura minore, attraverso rivenditori esclusivi per alcuni Stati membri, con una politica di vendita diretta a utenti finali. Altri, spesso produttori minori, praticano contemporaneamente in parte la vendita diretta a utenti finali e in parte la vendita tramite rivenditori o società di locazione di attrezzature, mantenendo le loro vendite su una base informale e non esclusiva. Una minoranza opera principalmente attraverso rivenditori o società di locazione, sempre su una base informale e non esclusiva.

(24) A causa della loro dimensione relativamente modesta, i produttori indipendenti di chiodi, comprese le ricorrenti, che attualmente producono chiodi adatti alle pistole Hilti e ad altre pistole, di solito si appoggiano a società di locazione di attrezzature o distributori/rivenditori simili. Inoltre Eurofix ha una propria rete di venditori che trattano direttamente con gli utenti finali.

(<sup>1</sup>) La percentuale di clienti approvvigionata indirettamente è in apparenza molto superiore alla percentuale di vendite in quanto Hilti tratta di norma direttamente con i clienti importanti, mentre i piccoli clienti sono più frequentemente forniti da società di locazione o distributori.

### III. DENUNCE E IMPEGNO

#### e) Domande dirette a far constatare l'infrazione

(25) Con istanza del 7 ottobre 1982 in conformità dell'articolo 3 del regolamento n. 17, Eurofix ha denunciato alla Commissione il fatto che Hilti era incorsa in una violazione dell'articolo 86 del trattato CEE. Secondo le sue dichiarazioni, Hilti AG, operando attraverso le sue filiali CEE, praticava una strategia commerciale volta ad estromettere Eurofix dal mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti. Sostanzialmente Eurofix sostiene quanto segue: Hilti ha rifiutato di fornire ai rivenditori o ai distributori indipendenti di prodotti Hilti i caricatori senza il necessario complemento di chiodi; di conseguenza, per vendere i suoi chiodi adatti alle inchiodatrici Hilti, Eurofix ha tentato di ottenere per suo conto forniture di caricatori; Hilti ha obbligato i suoi rivenditori indipendenti nei Paesi Bassi ad interrompere le forniture di caricatori che Eurofix aveva precedentemente ottenuto da questa fonte; Eurofix si è vista altresì negare le forniture di caricatori a seguito di una richiesta diretta a Hilti. Eurofix ha anche sollecitato una licenza di diritto le cui condizioni sono state in seguito fissate dall'ufficio britannico dei brevetti. Hilti ha specificato alla ricorrente di considerare che una tale licenza di brevetto non attribuiva una licenza a norma del diritto d'autore che Hilti pretende di avere nel Regno Unito.

(26) Bauco ha presentato una denuncia analoga alla Commissione sostenendo che Hilti aveva violato l'articolo 86 e ha chiesto misure provvisorie. Con istanza del 26 febbraio 1985 in conformità dell'articolo 3 del regolamento n. 17, Bauco ha affermato che i suoi clienti non riuscivano ad acquistare caricatori Hilti indipendentemente dai chiodi, rendendo così difficile a Bauco il collocamento dei suoi chiodi; Hilti aveva rifiutato di fornire caricatori a Bauco; i tentativi di Bauco di acquistare, tramite terzi, caricatori da un distributore indipendente di Hilti nei Paesi Bassi erano stati bloccati; Hilti aveva ridotto gli sconti ai clienti di Bauco sui prodotti Hilti in quanto essi acquistavano chiodi Bauco. Inoltre, Hilti rifiutava di concedere a Bauco una licenza di produrre o di importare caricatori. Quando Bauco aveva prodotto o importato tali caricatori, Hilti aveva intentato un'azione intesa a vietare ulteriori violazioni del diritto d'autore e del brevetto. A seguito di ciò il 4 dicembre 1984 Bauco si era piegata ad un accordo con il quale si impegnavano a non vendere, importare o produrre caricatori di disegno riprodotto disegni per cui Hilti deteneva il diritto d'autore o che costituivano una contraffazione del brevetto di Hilti. Bauco ha chiesto una licenza di diretto a norma della legislazione in materia di brevetti sia di poco valore. Le condizioni della licenza di diretto sono state in seguito fissate dall'Ufficio britannico dei brevetti.

**f) La procedura intesa ad ottenere provvedimenti provvisori e il successivo impegno di Hilti**

- (27) In risposta alla domanda di provvedimenti provvisori presentata da Bauco, la Commissione ha chiesto informazioni a Hilti a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17 ed ha altresì effettuato accertamenti a norma dell'articolo 14 del regolamento n. 17 nella sede di Hilti GB.
- (28) Dopo aver esaminato le informazioni così raccolte, la Commissione ha ritenuto che a prima vista esistevano prove sufficienti dell'infrazione in quanto Hilti deteneva una posizione dominante sul mercato delle pistole sparachiodi e relativi accessori ed ha tra l'altro abusato di tale posizione subordinando la fornitura di caricatori all'acquisto dei chiodi. Di conseguenza, la Commissione ha iniziato la procedura a norma dell'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 17 ed ha inviato una comunicazione degli addebiti a Hilti il 9 agosto 1985 al fine di pervenire ad una decisione recante provvedimenti provvisori.
- (29) Piuttosto che avvalersi del suo diritto di difesa nella domanda di provvedimenti provvisori, il 27 agosto 1985 Hilti, senza che il fatto portasse ad una rinuncia ai suoi diritti, ha offerto, e la Commissione ha accettato, un impegno vincolante, valido fino al momento in cui la Commissione avesse completato i suoi accertamenti e preso una decisione finale nella fattispecie<sup>(1)</sup>. Per la durata dell'impegno Hilti ha dichiarato di astenersi dal subordinare la vendita dei caricatori a quella dei chiodi e dal discriminare mediante la concessione di sconti differenziati le ordinazioni di caricatori o dall'adottare misure aventi effetti analoghi. A seguito di tale impegno la Commissione ha completato i suoi accertamenti che hanno portato alla presente decisione.

**IV. COMPORTAMENTO COMMERCIALE DI HILTI**

**g) Subordinazione delle vendite di caricatori a quelle dei chiodi**

- (30) Dalle indagini della Commissione risulta che Hilti ha approvvigionato determinati consumatori finali o distributori (ad esempio società di locazione di attrezzature) soltanto se gli acquisti dei chiodi fossero abbinati a quelli dei caricatori. In risposta ad una richiesta di informazioni a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, Hilti in origine ha negato di avere imposto condizioni di questo tipo. « Gli agenti di vendita di Hilti GB offrono un sistema completo di fissazione, ma è indubbio che ciascun articolo del sistema può essere ottenuto separatamente ed indipendentemente dagli altri ...

nè vi è alcun dubbio che il mercato degli attrezzi sparachiodi, che sono venduti un tantum a un consumatore finale specifico, è indipendente da quello degli accessori, quali cartucce e chiodi o prigionieri che sono materiali di consumo » ... « i clienti degli attrezzi Hilti sono liberi di ordinare i chiodi e le cartucce presso un fornitore di loro scelta » (punto 1.2 della lettera di Hilti del 23 marzo 1983)<sup>(2)</sup>.

- (31) Nel corso degli accertamenti, tuttavia, sono emersi i seguenti fatti :

31.1. Nelle loro denunce, tanto Eurofix quanto Bauco hanno affermato che i rispettivi clienti avevano incontrato difficoltà ad approvvigionarsi di soli caricatori, senza chiodi, presso Hilti. Per Eurofix tale difficoltà risale al 1981. I clienti di Bauco avevano avuto difficoltà a partire dal 1984, quando Bauco aveva iniziato a vendere chiodi compatibili con i prodotti Hilti.

31.2. In risposta alle lettere che chiedevano informazioni sulla loro posizione sul mercato, inviate in conformità dell'articolo 11 del regolamento n. 17, un produttore indipendente di chiodi danese ed uno tedesco affermarono entrambi che Hilti imponeva le condizioni di vincolare l'acquisto dei caricatori e dei chiodi, ostacolando così la vendita dei loro chiodi.

31.3. Una documentazione interna di Hilti GB di cui hanno preso visione gli ispettori della Commissione indica che la condizione è stata effettivamente applicata nei confronti di certi clienti. La lettera di Hilti GB a Hilti AG del 17 maggio 1983 riguardante un cliente di Eurofix afferma « Il cliente è stato informato che le vendite di soli caricatori sono state bloccate (restrizione comunicata al cliente soltanto verbalmente, senza alcuna documentazione scritta) ». La nota interna di Hilti GB del 24 giugno 1983, destinata agli incaricati di vendita nel Midland, riguardante un altro cliente di Eurofix, afferma che questo cliente « ... desidera una notevole quantità di caricatori Hilti ; apparentemente l'ordine è collegato a una fornitura di chiodi Profix (Eurofix) e di conseguenza l'ordine del cliente non deve essere assolutamente soddisfatto. Qualora vi pervengano richieste di questo tipo, pregasi informare immediatamente il vostro responsabile di zona ».

<sup>(1)</sup> Vedi Bollettino CEE n. 9-1985, punto 2.1.42.

<sup>(2)</sup> Tale smentita è stata ripetuta nella lettera di Hilti del 4 giugno 1985 alla Commissione prima dell'ispezione compiuta nella sede di Hilti GB : « Hilti non condiziona la vendita di caricatori ai consumatori finali o alle società di locazione di attrezzature all'acquisto dei suoi chiodi » pur moderandone i termini — vedi punto 34.4 successivo.

31.4. In generale se Hilti ritiene che i caricatori sono destinati all'utilizzazione combinata con chiodi che secondo il parere unilaterale di Hilti sono inidonei, le ordinazioni sono respinte. L'uso di chiodi Bauco o Eurofix nelle sue pistole sparachiodi, secondo Hilti, non dà garanzie di sicurezza<sup>(1)</sup>.

(32) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, Hilti riconosce di aver rifiutato in casi singoli di fornire ai clienti i soli caricatori, senza chiodi. A seguito dell'impegno assunto da Hilti, entrambe le ricorrenti riferiscono di incontrare attualmente minori difficoltà a vendere i loro chiodi in quanto Hilti è disposta a vendere i soli caricatori.

**h) Discriminazione nei confronti delle ordinazioni limitate ai soli caricatori**

(33) Nei casi in cui Hilti non ha applicato la condizione sopra descritta, ha però tentato di bloccare la vendita di chiodi di concorrenti grazie a una politica di minori sconti per le ordinazioni di soli caricatori. La riduzione degli sconti non era connessa con criteri obiettivi, quali la quantità, ma era sostanzialmente basata sul fatto che il cliente acquistava chiodi della concorrenza.

(34) I fatti pertinenti sono i seguenti :

34.1. Nella sua denuncia Bauco ha affermato che i suoi clienti si erano visti ridurre i rispettivi sconti normali da parte di Hilti in ragione dell'acquisto di chiodi Bauco.

34.2. Secondo una documentazione interna di Hilti GB di cui hanno potuto prendere visione gli ispettori della Commissione, la riduzione degli sconti serviva a bloccare la vendita di chiodi dei concorrenti. La lettera di Hilti GB a Hilti AG del 17 maggio 1983, in cui viene discusso il caso di un cliente di Eurofix, afferma: « Il loro sconto sui caricatori DX dovrebbe essere significativamente ridotto e concesso soltanto nella misura in cui con i caricatori sono acquistati pari quantitativi di chiodi e prigionieri ». La frase è stata pronunciata dopo la lettera del cliente a Hilti GB del 9 maggio 1983, con la quale questi chiedeva il normale sconto su un'importante ordinazione di caricatori. Le istruzioni interne di Hilti GB a tutti i responsabili di zona, datate 6 febbraio 1981, precisano: « Dovete assicurarvi che i clienti che acquistano chiodi da Profix per utilizzarli su attrezzi Hilti non continueranno a ricevere, dopo un idoneo preavviso da parte vostra, l'assistenza locale per gli attrezzi, la formazione, l'assistenza

tecnica e gli sconti sui caricatori. Occorre far comprendere agli utilizzatori che tali servizi Hilti non saranno disponibili per acquirenti di chiodi Profix. ». Un altro esempio è la lettera di Hilti GB del 23 maggio 1985 ad uno dei clienti di Bauco in cui si esprime l'intenzione di Hilti di ridurre il suo sconto. Secondo la documentazione interna di Hilti, questa ultima si era resa conto che sarebbe stato difficile respingere le richieste dei clienti regolari o di lunga data, ma ridurre i loro sconti avrebbe potuto aver lo stesso effetto. Firth Industrial Services (un importante cliente di Bauco) si vide anch'esso ridurre significativamente il proprio sconto, al pari di Sandell Perkins. Tali casi saranno esaminati più avanti.

34.3. Bauco ha affermato che la discriminazione nei confronti delle ordinazioni limitate ai caricatori si è concretata ad esempio nella risposta ad uno dei suoi clienti il quale fu informato da Hilti che le ordinazioni superiori a 5 000 pezzi di soli caricatori, senza chiodi, dovevano ottenere il benessere del responsabile regionale.

34.4. Considerati i fatti esposti dalla seconda ricorrente, ma ancor prima degli accertamenti presso la sede di Hilti GB, Hilti non ha smentito tali pratiche. Nella sua lettera del 4 giugno 1985 inviata alla Commissione, Hilti dichiara: « Per vendere i suoi prodotti Hilti tenta di influenzare e di persuadere i clienti ad usare sistemi di fissaggio diretto Hilti soltanto con accessori Hilti. Per fini identici tenta di influenzare e persuadere le società di locazione di attrezzature ad acquistare presso Hilti con una sola ordinazione sia i chiodi che i caricatori. Concretamente ciò significa che essa concede sconti alle società di locazione che acquistano sia i caricatori che i chiodi. ». La lettera inoltre dichiara per quanto riguarda le ordinazioni superiori a 5 000 caricatori: « In tali casi il dirigente responsabile può anche, e spesso tenterà, di persuadere il cliente ad acquistare gli altri prodotti accessori da Hilti e può offrire uno sconto ». La lettera di Hilti alla Commissione, del 3 ottobre 1985, successiva all'impegno di quest'ultima, conferma ulteriormente tale prassi: « Può essere vero che per spiegare a delle società di locazione le ragioni della revoca del trattamento preferenziale<sup>(2)</sup> Hilti ha loro rimproverato di utilizzare sui sistemi DX di Hilti chiodi che Hilti non considerava sufficientemente affidabili per la sicurezza dei suoi sistemi ».

<sup>(1)</sup> L'affermazione di Hilti riguardante la sicurezza e l'idoneità all'uso di chiodi non prodotti da Hilti è esaminata anche in prosieguo.

<sup>(2)</sup> Vale a dire livelli normali di sconto correlato alla quantità.

34.5. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti Hilti riconosce di aver avuto una politica generale di sconti speciali per l'acquisto abbinato di caricatori e chiodi e/o di aver rifiutato i normali sconti per le ordinazioni limitate ai caricatori.

**i) Ostacoli alle esportazioni**

(35) Hilti ha esercitato una pressione sui suoi distributori indipendenti, specie nei Paesi Bassi, inducendoli a non soddisfare talune ordinazioni all'esportazione, destinate soprattutto al Regno Unito. Hilti Netherlands era disposta, quindi, a soddisfare soltanto le ordinazioni per le esportazioni al di fuori della CEE. L'esecuzione di importanti ordinazioni all'esportazione, comprese quelle dal Regno Unito, di norma avrebbe presentato una certa convenienza per Hilti Netherlands ed è quindi chiaro che la sua mancata disponibilità era il risultato delle pressioni e della strategia persuasiva di Hilti descritte più avanti.

(36) I fatti pertinenti sono i seguenti.

36.1. Entrambe le ricorrenti hanno incontrato difficoltà. Nel 1981 Eurofix, per interposta persona, ha acquistato caricatori presso Hilti Netherlands ad un prezzo che era circa la metà di quello di listino praticato nel Regno Unito. I tentativi successivi di Eurofix di ottenere forniture furono respinti quando, secondo le sue affermazioni, Hilti GB comprese da dove venivano i caricatori disponibili sul mercato britannico. Anche Bauco nella sua denuncia sostiene di aver tentato di procurarsi caricatori presso Hilti Netherlands per interposta persona visto che i prezzi erano notevolmente più bassi. In risposta all'ordinazione, Hilti Netherlands dichiarò che Hilti AG aveva dato istruzioni di non vendere i soli caricatori senza i chiodi. In ulteriori contatti risalenti al gennaio 1985 Hilti Netherlands offrì caricatori a condizione che fossero esportati al di fuori della CEE.

36.2. La documentazione Hilti inviata in risposta alla richiesta a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, indica che Hilti Netherlands era stata persuasa a non rifornire Eurofix e conferma la versione dei fatti sopra esposta. Nella sua lettera alla Commissione del 23 marzo 1983, Hilti dichiara che la prima ordinazione di Eurofix nel 1981 era stata soddisfatta in quanto era destinata all'esportazione e lo sconto era stato concesso in

quanto Hilti non avrebbe avuto spese per la formazione. Nella sua lettera del 21 gennaio 1985 alla Commissione (pervenuta anteriormente all'inoltro della seconda denuncia) Hilti inviò ulteriori informazioni alla Commissione in relazione a tale aspetto della vertenza. Non appena Hilti GB ebbe individuato la fonte dei caricatori di Eurofix, contattò Hilti AG che inviò una circolare a tutte le sue filiali e ai distributori indipendenti diffidandoli dal vendere a Profix (Eurofix) che non ottenne più forniture di caricatori (vedi circolare di Hilti del 14 dicembre 1981). Anche una circolare precedente di Hilti del 24 novembre 1981, aveva diffidato dal vendere cartucce a Profix (Eurofix). Più tardi venivano diffidati dal fornire caricatori, alcuni distributori indipendenti, indicati nominativamente — all'epoca clienti di Hilti GB — che commercializzavano attrezzi Hilti nel Regno Unito e che erano sospettati di approvvigionare Profix. Un'altra lettera del 17 giugno 1982, proveniente da Hilti AG e indirizzata a Hilti Netherlands, forniva una risposta modello che declinava qualsiasi ordinazione emanante da Profix (Eurofix) adducendo considerazioni di sicurezza.

(37) A seguito dell'impegno, entrambe le ricorrenti hanno potuto ottenere direttamente o indirettamente forniture di caricatori Hilti presso Hilti Netherlands.

**j) Rifiuto di approvvigionare Eurofix, Bauco o altri concorrenti**

(38) Hilti pratica una politica che esclude la vendita di caricatori a produttori indipendenti di chiodi o ad altri produttori di pistole. Gli ordini di Eurofix e Bauco sono stati costantemente respinti.

**k) Rifiuto de facto di concedere licenze di brevetto**

(39) Al fine di vendere la loro produzione di chiodi, considerate le difficoltà sopra descritte, le ricorrenti tentarono di ottenere forniture indipendenti di caricatori in striscia non prodotti da o per Hilti. A tale scopo era necessario una licenza di brevetto che Hilti non sembrava tuttavia disposta a concedere. Benché a partire dal 1984 nel Regno Unito esistesse la possibilità di ottenere licenze di diritto, Hilti tentò di fissare il canone a un tale livello che praticamente era come se rifiutasse. Inoltre dichiarò agli aspiranti licenziatari che qualsiasi licenza di brevetto non avrebbe conferito diritti a norma del suo preteso diritto d'autore per caricatori.

(40) I fatti pertinenti sono i seguenti:

40.1. Secondo la lettera di Hilti del 29 novembre 1984 inviata a Eurofix, la sua politica escludeva la concessione di licenze di brevetto, ma poiché Eurofix poteva ottenere una licenza di diritto, proponeva un canone del 28 % ribadendo peraltro che tale licenza non avrebbe conferito diritti nel quadro del suo preteso diritto d'autore.

40.2. La richiesta di Bauco di una licenza di diritto (canone proposto 2 %) ottenne esattamente la medesima risposta (vedi lettere di Hilti del 18 maggio 1984 e del 20 agosto 1984 che proponevano un canone del 28 % e diffidavano dalle violazioni del diritto d'autore reclamato da Hilti). Bauco iniziò a produrre caricatori prima di ottenere una licenza di diritto e Hilti procedette per vie legali presentando istanza di provvedimenti provvisori per pretese violazioni del diritto d'autore e del brevetto. Un provvedimento dell'Alta Corte vietò a Bauco di trattare caricatori che violavano il brevetto di Hilti e il preteso diritto d'autore.

40.3. Una lettera interna di Hilti del 25 luglio 1984 posta a disposizione degli ispettori della Commissione, mostra chiaramente che Hilti era consapevole della necessità di concedere una licenza di diritto, ma «chiedeva un elevato canone per costringere Bauco a non accettare»<sup>(1)</sup>.

40.4. Allorché Hilti, in una fase ormai avanzata dalla procedura non contestò i dati forniti da Eurofix, l'ufficio britannico dei brevetti, fissò il canone al livello richiesto da Eurofix di 3 pence (vale a dire circa 5 % del listino di Hilti). La proposta originaria di Hilti era quindi circa del 600 % superiore a quella definitiva. La vertenza è ancora pendente per effetto dell'appello di Hilti su questioni non connesse al canone.

**l) Rifiuto di fornire caricatori in caso di presunta rivendita**

(41) Nei casi in cui Hilti aveva motivo di ritenere che i caricatori, per i quali aveva ricevuto ordinazioni, potevano essere rivenduti a fabbricanti indipendenti di chiodi, rifiutava le forniture anche ai clienti tradizionali. Hilti ha riconosciuto di aver praticato tale politica.

**m) Sistema di sconti discriminatori nel Regno Unito**

(42) Oltre agli sconti più bassi praticati sulle ordinazioni dei soli caricatori come sopra menzionato, Hilti

iniziò una politica di discriminazione delle società di locazione di attrezzature e dei rivenditori distinguendo quelli agevolati da quelli non agevolati. In base a tale sistema i primi ottenevano una percentuale di sconto superiore a quella dei secondi, anche per ordinativi equivalenti. In aggiunta ad alcuni criteri qualitativi, ad esempio la disponibilità ad effettuare la formazione, per rientrare tra le società di locazione e i rivenditori agevolati occorrevano i seguenti requisiti:

- ubicazione centrale,
- disponibilità ad aderire ad un accordo con Hilti e ad accettare una politica di vendita diretta permanente,
- impegno a un comportamento leale nei confronti della marca per una famiglia di prodotti.

(43) Nella sua lettera del 23 gennaio 1986 indirizzata alla Commissione, Hilti descrisse la politica e dichiarò di aver deciso di applicarla unilateralmente a prescindere da consultazioni con le società di locazione e con i rivenditori. Hilti non ha mai dichiarato pubblicamente o a suoi clienti che praticava tale sistema o quali criteri applicava per concedere il trattamento preferenziale a una società o a un rivenditore. Di fatto le società di locazione non agevolate si erano viste ridurre i loro sconti in misura significativa senza spiegazioni, né informazioni per quanto riguarda i criteri di selezione<sup>(2)</sup>. Anzi, poiché «l'impegno a un comportamento leale nei confronti della marca per una famiglia di prodotti» è un criterio di selezione, l'uso di accessori di altre imprese sui Pafs avrebbe automaticamente implicato la perdita delle agevolazioni e una conseguente significativa riduzione degli sconti<sup>(3)</sup>.

**n) Rifiuto di onorare le garanzie**

(44) Hilti pratica una politica in base alla quale rifiuta di onorare le garanzie sui suoi attrezzi se sono utilizzati chiodi non prodotti da Hilti. Hilti riconosce che rifiuta di onorare le garanzie.

**o) Politiche selettive o discriminatorie dirette contro le attività dei concorrenti e dei clienti dei concorrenti**

(45) È prassi regolare e consolidata di Hilti applicare tattiche discriminatorie (normalmente sotto forma di riduzioni selettive di prezzo o altre condizioni vantaggiose) dirette contro le attività dei concorrenti e relativi clienti. Tale politica è applicata non soltanto nei confronti di produttori di accessori per pistole sparachiodi Hilti, ma anche contro altri produttori di pistole sparachiodi.

<sup>(1)</sup> Nella procedura dinanzi all'ufficio britannico dei brevetti Hilti chiese dapprima un canone di 18 pence per caricatore che rappresentava un canone del 30 % del listino di Hilti (36 % del prezzo scontato del 20 %). Più tardi, durante la procedura, Hilti non contestò i dati forniti da Eurofix.

<sup>(2)</sup> Il sistema riguarda altri prodotti oltre ai sistemi di fissaggio Pafs per i quali i rivenditori agevolati ottengono sconti del 15-20 %. I rivenditori non agevolati fruiscono di sconti dello 0-10 %.

<sup>(3)</sup> Vedi nota interna di Hilti del 20 settembre 1983.

(46) I fatti pertinenti sono i seguenti :

46.1. Un documento interno di Hilti, del 5 marzo 1984, in possesso degli ispettori della Commissione, fa un elenco di taluni utenti di pistole sparachiodi non prodotte da Hilti, in particolare Spit e Impex. Esso riepiloga la strategia da adottare per convertire la clientela ai prodotti Hilti e contiene speciali clausole di ripresa e sconto, nonché la fornitura gratuita di attrezzi. Sono anche identificati taluni utilizzatori di chiodi Profix e accostati con una strategia in base alla quale sono loro offerti sconti speciali per incoraggiarli a diventare clienti di Hilti.

46.2. Altre note interne del 5 marzo 1984, del 23 settembre 1983, del 20 settembre 1983, del 21 gennaio 1982 e del 5 novembre 1981, confermano che tale politica selettiva o discriminatoria nei confronti dei concorrenti e dei relativi clienti non costituiva un episodio sporadico, ma i clienti dei concorrenti erano sistematicamente individuati e venivano loro offerte condizioni speciali discriminatorie per persuaderli all'uso dei prodotti Hilti.

46.3. Il caso di Firth è particolarmente significativo in quanto evidenzia la strategia accuratamente programmata applicata da Hilti a scapito dell'attività di uno dei principali clienti di Bauco. Firth, una società di locazione di attrezzature, era stato un importante cliente di Hilti per molti anni e grazie ai quantitativi dei suoi acquisti aveva beneficiato di consistenti sconti (25 % sui Pafs). La sua attività si era sviluppata brillantemente. Firth aveva incominciato ad acquistare chiodi non prodotti da Hilti e il fatto era stato notato da quest'ultima in quanto Firth aveva ordinato caricatori senza chiodi. Principalmente per effetto della sua decisione di trattare chiodi non prodotti da Hilti ed espandere i suoi affari a clienti in precedenza riforniti direttamente da Hilti, lo sconto di Firth venne ridotto al 10 % su tutta la gamma dei prodotti Hilti. Tale decisione fu presa unilateralmente da Hilti senza dare spiegazioni. Quando, come previsto da Hilti, Firth pretese lo sconto normale e rifiutò di pagare le fatture sulle quali era stato praticato il minore sconto, il suo conto fu bloccato. Contemporaneamente Hilti identificò i clienti di Firth che si videro offrire « accessori a prezzi concorrenziali » o condizioni speciali più favorevoli degli sconti normali di Hilti, per sottrarli a Firth. In tal modo Hilti riuscì a incrementare le vendite nella zona di Firth a scapito di quest'ultima, con l'effetto non soltanto di ridurre le vendite di Firth, ma anche di ridurre le vendite di Bauco a Firth. Tale versione dei fatti è confermata da note

interne di Hilti del 15 novembre 1984, del 7 dicembre 1984, del 4 marzo 1985 e del 10 maggio 1985, nonché dalle stime trasmesse alla Commissione da Firth e relative agli affari persi per effetto della politica di Hilti.

46.4. Dopo l'impegno assunto da Hilti, Firth continuò ad essere trattato in modo sfavorevolmente discriminatorio da Hilti. Un suo ordine di 20 000 caricatori venne respinto e ne furono offerti soltanto 5 000. Va osservato che la cifra di 5 000 era utilizzata da Hilti, prima di sottoscrivere il suo impegno, quale soglia per controllare se fossero usati chiodi di altra origine. Hilti dichiara che si tratta di una coincidenza e che le forniture a Firth erano di fatto limitate al suo normale fabbisogno. Soltanto dopo l'intervento dei servizi della Commissione volto a garantire il rispetto dell'impegno, Hilti, fatta riserva dei suoi diritti, acconsentì a rimborsare a Firth tutti gli sconti rimasti in sospeso e contestati e soddisfece anche l'ordinazione di 20 000 caricatori. Tale versione dei fatti è confermata dalla lettera di Hilti del 16 settembre 1985 indirizzata alla Commissione, dalle lettere della Commissione del 26 settembre e del 4 ottobre 1985 indirizzate a Hilti e della lettera di Hilti del 14 ottobre 1985 indirizzata a Firth.

(47) Anche Sandell Perkins, un'altra società di locazione di attrezzature, nonché uno dei principali clienti di Bauco, ha incontrato alcune delle stesse difficoltà menzionate per Firth. I suoi sconti sono stati ridotti unilateralmente da Hilti a causa di acquisti di chiodi Bauco, non per effetto di una riduzione nei quantitativi dei suoi ordini (!). Il caso viene menzionato come esempio di come Hilti ha applicato la sua politica nei confronti delle società di locazione non agevolate. A seguito della discussione tra Hilti e i servizi della Commissione riguardante le linee generali dell'impegno, Hilti su iniziativa autonoma ha ripristinato lo sconto più elevato in precedenza applicato a Sandell Perkins (vedi lettera di Hilti del 17 dicembre 1985).

#### p) Comportamento successivo all'impegno

(48) Come nel caso di Firth, dopo aver assunto l'impegno, Hilti ha cercato di limitare il numero di caricatori ordinati senza chiodi ad un quantitativo pari al « fabbisogno precedente ». È lecito pensare che le società clienti di Bauco o di Eurofix possano avere registrato in precedenza un « livello » di acquisti relativamente basso, a causa della politica di Hilti volta a vincolare o a ridurre gli sconti. Un esempio delle pratiche di Hilti, posteriori all'impegno, è stato il suo tentativo di limitare Flag Hire a 2 000 caricatori al mese a fronte di ordinazioni per

(!) Sandell Perkins è stato identificato come un cliente di Bauco in documenti interni di Hilti — nota del 14 maggio 1985.

25 000. A seguito di discussioni tra Hilti e i servizi della Commissione riguardanti l'osservanza dell'impegno in genere, tale politica è stata abbandonata (vedi lettera di Hilti alla Commissione del 17 gennaio 1986).

- (49) Attualmente Hilti fornisce, di norma, caricatori anche senza i chiodi, tuttavia apparentemente continua ancora, in taluni casi, ad applicare sconti di quantità più bassi sulle ordinazioni limitate ai caricatori, il che può scoraggiare tali ordinazioni. La lettera di Hilti alla Commissione, del 17 gennaio 1986, riguarda un cliente al quale è stato offerto uno sconto limitato al 10 % invece del normale sconto quantità del 25 % su un'ordinazione di 25 000 caricatori. Di fatto Hilti continua ancora ad applicare la sua politica segreta ed unilaterale di sconti differenziati a favore delle società di locazione agevolate e non agevolate; il trattamento preferenziale è la contropartita dell'impegno a un comportamento leale nei confronti della marca in genere e dell'acquisto di accessori Hilti in particolare.

#### V. CONSEGUENZE ECONOMICHE DEL COMPORTAMENTO DI HILTI

- (50) Hilti oltre ad essere di gran lunga il più importante produttore e fornitore di accessori per pistole sparachiodi del mercato comune, è anche riuscito a limitare la penetrazione sul mercato di produttori indipendenti di chiodi e di caricatori intenzionati a vendere accessori per pistole sparachiodi Hilti, tant'è che tali produttori indipendenti forniscono soltanto una percentuale relativamente modesta degli accessori usati sulle pistole sparachiodi Hilti.
- (51) Hilti è riuscito ad applicare prezzi estremamente diversi sui mercati dei vari Stati membri. Persino sulla base dei dati forniti da Hilti (che secondo la Commissione sottovalutano le differenze e escludono taluni Stati membri), gli scarti di prezzo tra Stati membri nei quali Hilti ha una rete di distribuzione diretta possono essere del (... %) per le pistole, del (... %) per i caricatori e del (... %) per i chiodi. Negli Stati membri nei quali Hilti opera attraverso distributori indipendenti, le differenze possono salire al (... %) per le pistole, al (... %) per i caricatori in nastro e al (... %) per i chiodi. Inoltre Hilti è in grado di caricare un mark-up estremamente elevato sui propri diversi prodotti. Negli Stati membri che Hilti serve direttamente, il mark-up può essere del (... %) per le pistole, del (... %) per i caricatori a nastro e del (... %) per i chiodi. Di fatto, se si tiene conto dei vari prezzi di trasferimento tra Hilti AG e le sue filiali, il mark-up può persino essere superiore dato che i costi di distribuzione per le filiali di Hilti ammontano al (... %) circa dei proventi al netto dei costi di acquisto.

#### VI. PROVE E GIUSTIFICAZIONE

- (52) Per comprovare il comportamento commerciale sopra descritto, la Commissione dispone di una

considerabile massa di documentazione ottenuta non soltanto dalle ricorrenti, che hanno subito gli effetti di tali politiche sul mercato, e dai loro clienti, che sono stati ugualmente oggetto delle politiche di Hilti, ma desunta anche dalle lettere di Hilti o da note interne, malgrado la prudenza di Hilti che di norma non comunicava ai suoi clienti per iscritto nè le sue strategie, nè le ragioni delle stesse (ad esempio nota interna di Hilti del 4 marzo 1985). È vero che a seguito delle denunce, nonché degli accertamenti della Commissione e della comunicazione degli addebiti, Hilti ha dovuto ammettere tali pratiche, ma si è difesa sostenendo che erano motivate da preoccupazioni di sicurezza, dalla necessità di garantire una formazione adeguata e di escludere accessori sottonorma. Le sue argomentazioni sono esaminate nella sezione relativa alla valutazione giuridica.

#### B. VALUTAZIONE GIURIDICA

##### a) Articolo 86

- (53) A norma dell'articolo 86 del trattato CEE è incompatibile con il mercato comune e vietato nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio fra Stati membri lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato comune o su una parte sostanziale di questo.

##### b) Imprese

- (54) È destinataria della presente decisione Hilti AG (Liechtenstein) che controlla direttamente e indirettamente l'attività delle sue filiali appartenenti al gruppo Hilti. Nonostante che alcune delle politiche commerciali sopra descritte fossero condotte da filiali di Hilti, e in particolare da Hilti GB (contro la quale era presentata la denuncia originaria), le prove documentarie disponibili confermano inequivocabilmente che tali politiche commerciali generali, se non ciascuna specifica applicazione delle stesse, erano condotte sotto la direzione di Hilti AG o erano note alla medesima<sup>(1)</sup>. La strategia consistente nel tentare di impedire ai produttori indipendenti di chiodi di offrire chiodi da impiegarsi nelle pistole Hilti è una politica di Hilti AG. Hilti AG è di conseguenza responsabile delle azioni delle sue società affiliate compiute in attuazione della politica del gruppo, nonché del ruolo da essa svolto nei casi che sono oggetto di contestazione. Hilti AG e le sue filiali debbono di conseguenza essere considerate un'unica impresa ai sensi dell'articolo 86.

(1) Ad esempio lettera di Hilti AG a Hilti GB del 15 giugno 1983.

## c) Il mercato di cui trattasi

*Secondo la Commissione*

(55) I caricatori in striscia, in particolare, e i chiodi in misura minore, per la maggior parte delle marche di pistole sparachiodi debbono essere specificamente adatti ad una marca particolare di pistola sparachiodi per funzionare correttamente. Di conseguenza l'utilizzatore di un'inchiostro Hilti necessita di caricatori in striscia e di chiodi appositamente prodotti per l'impiego nella predetta pistola. I mercati del prodotto di cui trattasi, nel presente caso, sono i mercati distinti dei caricatori compatibili con i prodotti Hilti e dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti. Trattasi di mercati distinti in quanto dal lato dell'offerta i chiodi e i caricatori sono prodotti in base a tecnologie totalmente diverse e spesso da imprese diverse. Dal lato della domanda è vero che un utilizzatore necessita di un identico complemento di chiodi e di caricatori, ma tali prodotti non sono necessariamente acquistati assieme in quantità identiche. Tale circostanza può essere spiegata in parte col fatto che esistono molti più tipi di chiodi che tipi di caricatori e i chiodi a volte sono fissati manualmente piuttosto che con una pistola sparachiodi. Va tuttavia osservato che per i produttori che già producono chiodi e caricatori per una marca di pistole sparachiodi, gli ostacoli per accedere alla produzione di tali accessori impiegabili su altre marche di pistole sparachiodi sono relativamente modesti, semprechè non vi siano barriere artificiali o istituzionali. Inoltre le pistole sparachiodi costituiscono a loro volta un distinto « relevant market » che deve essere preso in considerazione in questa procedura.

(56) Quindi, mentre Hilti è un concorrente potenziale sui « relevant markets » distinti dei caricatori e dei chiodi in genere, esso è un concorrente diretto sui mercati dei caricatori e dei chiodi da impiegare nelle proprie pistole sparachiodi. Hilti gode di una tutela brevettuale per i suoi caricatori valida in tutta la Comunità (ad esclusione della Grecia e della Germania, dove i brevetti sono giunti a scadenza nel 1986, e nel Regno Unito, dove i brevetti sono soggetti ad una licenza di diritto). Inoltre nel Regno Unito Hilti pretende di essere tutelata in forza del diritto d'autore per i propri caricatori. Tale circostanza ha impedito a produttori indipendenti di caricatori di fabbricare o vendere detti nastri. Per quanto riguarda i chiodi invece non esistono tali ostacoli istituzionali; se Hilti si fosse astenuta dall'applicare la politica che vincolava la vendita dei chiodi ai caricatori brevettati o misure intese al medesimo effetto, non ci sarebbero stati ostacoli significativi per accedere al mercato dei chiodi

compatibili con gli attrezzi Hilti per altri fabbricanti di chiodi.

Il « relevant market » geografico delle pistole sparachiodi e degli accessori compatibili con i prodotti Hilti è l'intera CEE. In assenza di qualsiasi barriera artificiale, questi prodotti possono essere trasportati all'interno della CEE a costi non eccessivi.

*Secondo Hilti*

(57) La Commissione non condivide la tesi sostenuta da Hilti secondo cui le pistole sparachiodi, i caricatori e i chiodi debbono essere considerati un sistema integrato: sistemi di fissaggio azionati da carica esplosiva. La circostanza concreta che esistono produttori indipendenti di chiodi e caricatori che non producono pistole sparachiodi indica che tali prodotti presentano condizioni diverse di offerta. Inoltre taluni produttori di pistole sparachiodi si appoggiano su produttori indipendenti di chiodi e caricatori per almeno una parte dei relativi prodotti accessori. Hilti medesima fa perno su Dynamit Nobel e Cartoucherie de Survilliers (e in precedenza su Fiocchi) per approvvigionare indipendentemente le sue filiali e i suoi distributori di caricatori. Alcuni produttori indipendenti di chiodi sono anche fornitori di chiodi di produttori di pistole sparachiodi. Infine dal lato della domanda va osservato che l'acquisto di una pistola sparachiodi è un investimento che in condizioni normali di impiego si presta ad un uso e a un ammortamento che si estende su un periodo relativamente lungo. I caricatori e i chiodi rappresentano spese correnti per gli utilizzatori e sono acquistati in funzione del loro fabbisogno. Le pistole sparachiodi e gli accessori non sono acquistati insieme; infatti la decisione dipende da una serie di differenti considerazioni. Tali fattori sono evidenziati nella lettera di Hilti alla Commissione del 23 marzo 1983 che di fatto considera i chiodi, i caricatori e le pistole sparachiodi come mercati distinti. Si può dunque concludere affermando che le pistole sparachiodi, i caricatori e i chiodi, anche se correlati, hanno diverse funzioni di domanda e offerta e costituiscono mercati distinti.

(58) Allo stesso modo in cui è inaccettabile la tesi in base alla quale i sistemi di fissaggio azionati da una carica esplosiva (Pafs) sono da considerarsi un mercato specifico, secondo la Commissione non risponde a verità l'argomentazione di Hilti che tali sistemi fanno parte del « relevant market » costituito dai sistemi di fissaggio in genere per l'industria della costruzione. Può essere vero che per ciascun tipo di fissaggio realizzabile mediante pistole sparachiodi esiste almeno un'altra alternativa tecnicamente accettabile. Il fissaggio può essere effettuato mediante trapani a mano o azionati meccanicamente o in alcuni altri casi con punti saldati, viti

- autofilettanti, rivetti o bulloni e dadi. Nessuno di questi metodi di fissaggio costituisce parte del « relevant market » delle pistole sparachiodi per le ragioni sotto esposte.
- (59) Dal lato dell'offerta i vari tipi di attrezzi di fissaggio sono generalmente prodotti con tecnologie totalmente distinte, a condizioni diverse di offerta e in genere da imprese diverse (ad esempio pistole sparachiodi e saldatrici a punti).
- (60) Dal lato della domanda, secondo la Commissione, perchè i Pafs e altri metodi di fissaggio appartengano al medesimo « relevant market », un aumento (o una diminuzione) piccolo, ma significativo del prezzo della pistola sparachiodi, del chiodo o del caricatore dovrebbe causare uno spostamento significativo della domanda verso il (o dal) metodo alternativo di fissaggio. In altre parole, i vari metodi di fissaggio dovrebbero essere intercambiabili sulla base di piccole variazioni di costo. Soltanto in tali circostanze sarebbe impossibile per un'impresa che detiene una percentuale rilevante delle vendite di un metodo di fissaggio riuscire ad esercitare un potere economico significativo ed agire indipendentemente da clienti o concorrenti. Se queste condizioni non fossero soddisfatte, qualsiasi azione indipendente del genere o la dimostrazione della sua forza economica da parte di un produttore di un metodo di fissaggio, causerebbero un rilevante calo della domanda per detto tipo di fissaggio e un corrispondente aumento per altri metodi. Il meccanismo descritto non va quindi assolutamente trascurato per definire il « relevant market » ai fini delle regole di concorrenza. Tuttavia, per i prodotti in questione la relativa domanda dei vari tipi di metodi di fissaggio non può essere così sensibile alle variazioni di prezzo da poter affermare che essi appartengono al medesimo « relevant market ». Di fatto, nonostante il comportamento di Hilti, non sono stati osservati spostamenti del tipo descritto. Le ragioni sono presentate più avanti.
- (61) Molti sono i fattori che contribuiscono alla scelta di un metodo di fissaggio da utilizzare per un lavoro specificato in un determinato luogo, in particolare :
- 61.1. le varie possibilità tecniche di effettuare un fissaggio specifico, il tipo di materiali da fissare e l'affidabilità della necessaria attrezzatura se si tiene conto delle condizioni specifiche del luogo ;
- 61.2. la disponibilità dell'attrezzatura e la pratica realizzabilità delle varie possibilità tecniche per il lavoro specifico ;
- 61.3. la capacità di carico e la necessaria resistenza del fissaggio da effettuare ;
- 61.4. la qualificazione tecnica o l'esperienza degli operatori disponibili per il fissaggio ;
- 61.5. la normativa e i regolamenti in materia edilizia ;
- 61.6. i vincoli di tempo per l'ultimazione del lavoro o contratto ;
- 61.7. il costo del fissaggio comprende non solo il costo del materiale (chiodi e caricatori nel caso dei Pafs), ma anche il tempo di organizzazione del lavoro e il tempo necessario per effettuare il fissaggio (retribuzione dell'operatore), compresa, eventualmente, la predisposizione delle fonti di energia.
- (62) Alla luce delle considerazioni sopraesposte i Pafs hanno talune caratteristiche che differiscono a volte radicalmente da quelle di altri metodi di fissaggio che interessano al momento della scelta di un metodo da utilizzare per un lavoro particolare in un luogo specifico.
- Da un lato :
- 61.1. i Pafs presentano un'estrema versatilità e manovrabilità. Grazie ad essi è possibile effettuare una vasta gamma di vari tipi di fissaggio (ad esempio metallo contro metallo, legno contro muratura) e non sono necessarie fonti di energia in loco ;
- 62.2. per effettuare un fissaggio non è necessario un tempo di preparazione (ad esempio la saldatura per punti, che è un metodo alternativo di fissaggio di metallo contro metallo, impone 45 minuti di tempo di preparazione) ;
- 62.3. la fatica dell'operatore è modestissima nei sistemi Pafs, se confrontata con altri metodi di fissaggio ;
- 62.4. il tempo richiesto per un fissaggio singolo mediante un Pafs è spesso sostanzialmente inferiore a quello di metodi alternativi (negli esempi forniti da Hilti una vite autofilettante può richiedere un tempo di fissaggio quintuplo rispetto ai Pafs, o due fissaggi mediante trapano e ancoraggio per fissare un braccio metallico di supporto su un piano in calcestruzzo richiede un tempo triplo rispetto ai Pafs) e
- d'altro lato :
- 62.5. i chiodi e caricatori utilizzati per un fissaggio sono spesso notevolmente più costosi del materiale utilizzato in altri metodi [(ad esempio nel caso citato da Hilti del braccio di supporto metallico, il costo del chiodo e del caricatore era superiore di tre volte e mezzo a quello del materiale, (vite e ancoraggio) utilizzato nel metodo alternativo) ;

- 62.6. i Pafs non servono per fissaggi su determinati materiali ;
- 62.7. taluni altri metodi hanno una capacità di carico molti superiore di quella dei Pafs per i quali la capacità di carico non può essere mai esattamente determinata in un caso singolo (specialmente su calcestruzzo) senza procedere ad una prova distruttiva ;
- 62.8. per taluni metodi alternativi la capacità di carico può essere più facilmente calcolata in anticipo ;
- 62.9. per ragioni tecniche i fissaggi mediante Pafs sono in parte inaffidabili in quanto in una certa proporzione falliscono. Di conseguenza è sempre necessario un certo numero minimo di punti di fissaggio. Inoltre ciò può obbligare l'operatore a effettuare un numero più elevato di fissaggi rispetto ad altri sistemi e/o a ritornare successivamente a sostituire i fissaggi difettosi ;
- 62.10. per alcuni tipi di materiale i fissaggi difettosi di un Pafs non sempre sono manifesti senza una prova distruttiva ;
- 62.11. poichè a causa di ragioni tecniche i chiodi per Pafs non possono essere fabbricati in acciaio inossidabile, in talune circostanze è ragionevole dubitare della loro durata e capacità di resistenza all'ossidazione, nonostante la zincatura ;
- 62.12. in certi Stati membri le norme in materia di costruzione vietano l'uso di fissaggi Pafs per talune applicazioni.
- (63) A causa dell'estrema varietà di fattori che influiscono sulla scelta del metodo di fissaggio da utilizzare, nonché delle caratteristiche notevolmente diverse (siano esse economiche, giuridiche o tecniche) dei sistemi Pafs e degli altri metodi di fissaggio, non si può affermare che essi appartengono allo stesso « relevant market ». La scelta del miglior metodo di fissaggio da utilizzare è effettuata sulla base di una applicazione specifica in un posto determinato (con tutte le considerazioni tecniche, giuridiche ed economiche che possono variare a secondo dell'applicazione e dei posti specifici). Considerati i numerosissimi fattori che influiscono su tale scelta e tenuto conto del fatto che gli elementi di fissaggio sono di norma una parte infima del costo della costruzione, i prezzi degli elementi di metodi diversi di fissaggio non sono l'unico fattore, o il fattore principale, della scelta del metodo di fissaggio da utilizzare per un lavoro particolare. Di conseguenza non è concepibile che lievi variazioni del prezzo di una pistola sparamenti, dei chiodi o dei caricatori possano causare uno spostamento immediato e cospicuo verso o da metodi di fissaggio alternativi.
- (64) Sulla base di talune ipotesi in materia di retribuzioni e di spese per i materiali accessori è possibile che, per un numero limitato di fissaggi specifici il costo totale effettivo del fissaggio mediante un Pafs sia molto vicino a quello di un metodo alternativo e che per taluni di questi fissaggi i fattori giuridici e tecnici sopra discussi non incidano in misura fondamentale sulla scelta del metodo. In tali limitate circostanze e per tali fissaggi gli operatori possono passare al Pafs o a un altro metodo di fissaggio o abbandonare l'uno o l'altro sulla base di variazioni relative del prezzo dei vari metodi di fissaggio. Tuttavia, tale affermazione non vale per la maggior parte dei metodi di fissaggio e le variazioni relativamente modeste di prezzo, ancorchè siano un fattore che determina il metodo di fissaggio, non saranno l'elemento determinante <sup>(1)</sup>.
- (65) Le considerazioni sopra esposte trovano conferma nella documentazione presentata da Hilti per porre in evidenza il costo comparato di vari metodi di fissaggio utilizzati per lavori specifici. Nella maggior parte dei casi descritti una variazione piccola, ma significativa del prezzo dei chiodi o dei caricatori in rapporto ad altri metodi di fissaggio (ad esempio vite e ancoraggio) non altererebbe la classifica per ordine di convenienza dei metodi di fissaggio. In molti casi il costo dei prodotti accessori utilizzati in diversi metodi di fissaggio costituisce soltanto una piccola parte del costo totale del lavoro. Comunque, la Commissione ritiene che gli esempi non sono decisivi in quanto tengono esclusivamente conto di alcune delle considerazioni economiche che sono pertinenti in una completa analisi comparativa dei costi e sono basati su lavori e ipotesi estremamente specifiche (ad esempio retribuzioni). Di conseguenza è azzardato trarre conclusioni generali dagli esempi. Inoltre, tali esempi di costi comparati non possono condurre ad una valutazione adeguata, nella maggior parte dei casi, di tutti i vincoli tecnici, economici e giuridici sopra esposti.
- <sup>(1)</sup> Nel confrontare i fissaggi per saldatura e i Pafs la documentazione interna di Hilti giunge alla conclusione che la scelta fra di essi non dipende dal prezzo degli accessori dei Pafs bensì da altri fattori, non connessi col prezzo degli accessori. Di conseguenza, anche se Hilti ha venduto sotto costo gli accessori dei Pafs per tale uso, il fatto non inciderebbe sulla domanda.

## d) Posizione dominante

- (66) La quota di vendita di Hilti nella CEE per i caricatori in striscia, secondo le stime, è almeno pari a quella che essa detiene sul mercato delle pistole sparachiodi, cioè il (...%). In ogni caso, sul mercato CEE dei caricatori in striscia compatibili con i prodotti Hilti, che è il « relevant market » ai fini della presente decisione, la sua quota di mercato è notevolmente superiore visto che i produttori indipendenti di caricatori non sono riusciti a penetrare su tale particolare sottomercato. Di fatto, nella CEE, Hilti vende virtualmente tutti i caricatori consumati nelle proprie pistole. I caricatori Hilti beneficiano di una tutela brevettuale (che appena ora sta giungendo a scadenza in alcuni Stati membri) e nel Regno Unito di una tutela del diritto d'autore che essa pretende di detenere, tutela che virtualmente ha reso impossibile ai produttori di caricatori di accedere al mercato dei caricatori in striscia compatibili con gli attrezzi Hilti. In mancanza di tutela brevettuale o del preteso diritto d'autore, le barriere per accedere alla produzione di nastri di plastica (cioè senza cartucce) sarebbero relativamente modeste. Le cartucce singole di ottone sono più difficili da produrre, ma non mancano i fornitori indipendenti.
- (67) Come nel caso dei caricatori, la quota di vendita di Hilti per i chiodi in genere, è secondo le stime, almeno pari a quella che essa possiede sul mercato delle pistole sparachiodi, cioè (...%). Tuttavia, sul mercato comunitario dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti, che è il secondo « relevant market » ai fini della presente decisione, la sua quota di mercato è lievemente superiore ma non pari a quella che essa detiene sul mercato dei caricatori a nastro compatibili con i prodotti Hilti. In effetti, i fabbricanti indipendenti di chiodi sono riusciti, anche se ancora in misura molto limitata, contrariamente ai fabbricanti indipendenti di caricatori, a penetrare sul mercato dei caricatori compatibili con gli attrezzi Hilti. Nondimeno, tali altri concorrenti, soprattutto le ricorrenti, hanno quote di mercato modeste e per ora le loro vendite sono limitate al Regno Unito. Ci sono alcune barriere tecniche per accedere alla produzione di chiodi per pistole sparachiodi, ma il fatto che esistono produttori indipendenti di chiodi e che altri fabbricanti di pistole sparachiodi fabbricano i propri chiodi, indica che tali barriere non sono insormontabili. In apparenza non ci sono brevetti efficaci per i chiodi.
- (68) I due distinti « relevant markets » dei caricatori e dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti sono particolarmente importanti visto che, secondo le stime di cui la Commissione dispone, Hilti detiene una quota di mercato del (...%) circa nella CEE per le pistole sparachiodi. Tale situazione si riscontra in tutti gli Stati membri per i quali sono disponibili dati. La quota di mercato per le pistole sparachiodi è molto più grande di quella del suo concorrente maggiore (Spit e Impex) e tutti gli altri concorrenti hanno quote di mercato relativamente modeste.
- (69) Oltre alla forza dovuta alla sua quota di mercato e alla relativa debolezza dei suoi concorrenti, Hilti gode di altri vantaggi che contribuiscono a consolidare e a mantenere la sua posizione sul mercato delle pistole sparachiodi:
- la sua pistola sparachiodi maggiormente venduta, la DX 450, ha alcune caratteristiche originali tecnicamente vantaggiose che sono ancora protette da brevetti;
  - Hilti detiene una posizione estremamente forte in materia di ricerca e sviluppo ed è una delle società più importanti su scala mondiale, non soltanto per le pistole sparachiodi, ma anche per altre tecnologie di fissaggio;
  - Hilti ha un sistema di distribuzione efficiente e bene organizzato; nella CEE esso è basato su filiali e rivenditori indipendenti, integrati nella rete di vendita Hilti, che sono in diretto contatto con la clientela;
  - il mercato delle pistole sparachiodi è relativamente maturo e di conseguenza non può attirare nuovi concorrenti, poiché le quote di vendita o di mercato si possono ottenere unicamente a spese di concorrenti esistenti sul mercato delle sostituzioni.
- (70) Le considerazioni sopra esposte consentono di concludere nel senso che Hilti detiene una posizione dominante nella CEE per le pistole sparachiodi, nonché sui mercati dei chiodi e dei caricatori compatibili con i prodotti Hilti che ai fini della presente decisione sono i « relevant markets ». Va sottolineato che in questo caso particolare i « relevant markets » dei chiodi e dei caricatori in striscia compatibili con i prodotti Hilti sono importanti perché è cospicua la quota di mercato detenuta da Hilti nel comparto delle pistole sparachiodi. Essa è tanto cospicua che i produttori indipendenti di chiodi e di caricatori in striscia sono costretti a sviluppare chiodi e/o caricatori utilizzabili sugli attrezzi Hilti se non vogliono limitarsi a un piccolo segmento del mercato e realizzare così le economie di scala indispensabili per essere competitivi e produrre utili.
- (71) Il potere di mercato di Hilti e la sua posizione dominante derivano principalmente dal suo elevato volume di vendite di sparachiodi, nonché dalla tutela brevettuale che protegge i suoi caricatori in striscia. La sua posizione economica è tale da essere in grado di impedire una concorrenza efficace sui « relevant markets » dei chiodi e dei caricatori in striscia compatibili con i prodotti Hilti. Di fatto il comportamento commerciale di Hilti descritto in

precedenza e sotto analizzato, comprova la sua capacità di agire in modo indipendente e senza riguardi nei confronti di concorrenti o clienti sui mercati di cui trattasi. Inoltre, la politica dei prezzi praticata da Hilti, descritta in precedenza, riflette la sua capacità di determinare o almeno di avere una influenza apprezzabile sulle condizioni nelle quali la concorrenza è destinata a svilupparsi. Tale comportamento e le sue conseguenze economiche difficilmente si riscontrano quando una società si trova di fronte ad una effettiva pressione concorrenziale. La Commissione ritiene quindi che Hilti detenga una posizione dominante sui due « relevant markets » distinti dei chiodi e dei caricatori compatibili con i prodotti Hilti.

(72) Anche se fosse esatto che, come asserisce Hilti, le pistole sparachiodi rientrano in un più ampio mercato e sono concorrenziali con altri metodi di fissaggio in genere, l'analisi sopra esposta non risulterebbe diversa per quanto riguarda i « relevant markets » dei chiodi e dei caricatori in striscia compatibili con i prodotti Hilti e la posizione dominante di Hilti sugli stessi. Per i produttori indipendenti di tali accessori, i « relevant markets » sui quali essi sono concorrenti sono quelli degli accessori compatibili con i prodotti Hilti. Inoltre essi sono concorrenti almeno potenzialmente sul mercato degli accessori in genere. La presente decisione esamina il comportamento commerciale di Hilti limitatamente agli accessori compatibili con i suoi attrezzi, vale a dire il suo tentativo di estendere il potere che detiene sul mercato dei caricatori anche sul mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti. La libertà di azione di Hilti su tali mercati a scapito degli altri concorrenti, nonché clienti e distributori, è prova di tale posizione dominante. Col suo comportamento e grazie al potere conferitole dalla sua posizione sul mercato dei caricatori, Hilti è riuscita a circoscrivere rigorosamente la concorrenza reale dei produttori indipendenti di chiodi compatibili con gli strumenti Hilti. Per trarre vantaggio dal suo investimento in una pistola sparachiodi Hilti, un operatore ha bisogno dei prodotti accessori rappresentati dai caricatori e dai chiodi compatibili con i prodotti Hilti. Questi sono i « relevant markets » per i produttori indipendenti di accessori compatibili con i prodotti Hilti e sul quale Hilti è ad un tempo concorrente e dominante.

(73) La Commissione ha attentamente esaminato uno studio econometrico presentato da Hilti e inteso a definire il « relevant market ». Lo studio conclude affermando che a causa di una rilevante elasticità

incrociata rispetto ai prezzi, le pistole sparachiodi e i trapani azionati da motore sono concorrenti sul medesimo « relevant market ». La Commissione non ritiene accettabili tali conclusioni. In primo luogo i « relevant markets » sui quali gran parte degli abusi sono stati commessi e ai quali si riferisce principalmente la presente decisione sono quelli dei caricatori e dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti. In secondo luogo i dati utilizzati nello studio e la metodologia applicata portano a conclusioni che, nel particolare contesto del presente caso, non sembrano riflettere fedelmente la realtà della situazione di mercato. In particolare le conclusioni dello studio prescindono dal fatto che i prezzi delle pistole sparachiodi e degli accessori concretamente siano alquanto diversi nei singoli Stati membri. Se la domanda di Pafs fosse così sensibile alle variazioni di prezzo quanto lo studio afferma, sarebbe altamente improbabile che le differenze di prezzo tra gli Stati membri persistano al di là del breve periodo. Invece, tali differenze di prezzo confermano piuttosto la posizione dominante di Hilti e la sua capacità di determinare il prezzo delle pistole sparachiodi e degli accessori indipendentemente dall'influenza di una elasticità incrociata rispetto al prezzo su mercati collegati. Inoltre, la Commissione non ritiene che i risultati econometrici presentati comportino inequivocabilmente le conclusioni positive ricavate da questo studio. In definitiva, la metodologia dello studio richiede ulteriori raffinatezze d'interpretazione prima che possano essere enunciati risultati definitivi.

#### e) Abuso della posizione dominante descritta

(74) Hilti ha abusato della sua posizione dominante nella CEE sul « relevant market » delle pistole sparachiodi e in misura ancora più grave sul mercato dei caricatori e dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti. La sua attività in questo senso si è principalmente esplicata nei tentativi di impedire o limitare l'accesso al mercato di produttori indipendenti di accessori compatibili con i prodotti Hilti. I tentativi di Hilti di bloccare o limitare tale accesso hanno oltrepassato i mezzi legittimi a disposizione di una impresa dominante. Il comportamento commerciale di Hilti nei suoi vari aspetti mirava a tale effetto ed era finalizzato ad impedire la libera disponibilità di caricatori compatibili con i prodotti Hilti. Non essendo questi disponibili, grazie anche alla tutela brevettuale di cui Hilti ha goduto nella CEE fino a poco tempo fa, i produttori indipendenti di chiodi compatibili con i prodotti Hilti non riuscivano a penetrare sul mercato. Anche gli

acquirenti delle pistole sparachiodi Hilti sono stati obbligati a ricorrere ad Hilti sia per i caricatori che per i chiodi. Limitando la concorrenza effettiva di nuovi operatori, Hilti è stato in grado di salvaguardare la sua posizione dominante. La capacità di porre ad esecuzione le sue strategie illecite deriva dal suo potere sui mercati dei caricatori compatibili con i prodotti Hilti e delle pistole (sui quali detiene una posizione di mercato estremamente forte e l'accesso ai quali è limitato da ostacoli particolarmente gravi) e tende a rafforzare la sua posizione dominante sul mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti (sul quale è potenzialmente più vulnerabile ai nuovi concorrenti). A questo proposito è utile illustrare gli aspetti singoli della sua strategia generale volta ad impedire l'accesso di nuovi concorrenti al mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti rendendo indisponibili i caricatori.

Parecchi abusi si sono verificati o erano accentrati nel Regno Unito, che rappresenta una parte sostanziale del mercato comune. Almeno uno di questi abusi, però, ha avuto effetti diretti in un altro Stato membro ed in più, con la sua strategia, Hilti ha mirato indirettamente all'intera CEE nel tentativo sia di impedire l'accesso al mercato di nuovi competitori (che avrebbero potuto iniziare ad esportare) sia di ostacolare in altro modo un commercio vantaggioso.

i) Vincoli sulle ordinazioni di soli caricatori, applicazione di sconti ridotti ed altre politiche discriminatorie

(75) Subordinare la vendita dei caricatori ad un acquisto corrispondente di chiodi costituisce un abuso di posizione dominante, al pari dell'applicazione di sconti ridotti e delle altre politiche discriminatorie sopra descritte sulle ordinazioni di soli caricatori. Dette politiche non lasciano al cliente alcuna scelta circa la fonte dei suoi chiodi e in quanto tali costituiscono uno sfruttamento abusivo. Inoltre le politiche hanno per oggetto o effetto di escludere i fabbricanti indipendenti di chiodi che possono minacciare la posizione dominante detenuta da Hilti. I vincoli sulle ordinazioni e la riduzione degli sconti non erano incidenti sporadici, ma una politica di applicazione generale.

ii) Divieti imposti ai distributori indipendenti di soddisfare talune ordinazioni all'esportazione

(76) A causa di tali politiche i produttori indipendenti di chiodi, se volevano vendere i loro chiodi, dovevano procurarsi forniture di caricatori compatibili con i prodotti Hilti. Le ricorrenti tentarono di importare caricatori Hilti dai Paesi Bassi. Perciò, allo scopo di rafforzare la sua politica di vincoli nel

Regno Unito dove essa incontrava la resistenza attiva dei fabbricanti indipendenti di chiodi, Hilti, una volta accertata la fonte dei caricatori, obbligò il suo distributore olandese a bloccare le forniture di caricatori. Tale azione ha eliminato una fonte di approvvigionamento dei clienti ed inoltre ha avuto l'effetto di compartimentare il mercato comune.

Hilti persuase anzi tutti i suoi rivenditori indipendenti a non dare esecuzione alle ordinazioni nel Regno Unito provenienti da alcuni clienti che effettivamente al momento erano riforniti dalla stessa Hilti. L'azione aveva lo scopo di tagliare le forniture di caricatori ai fabbricanti indipendenti di chiodi, caricatori che erano necessari per accedere al mercato in questione, considerato il comportamento abusivo di Hilti.

iii) Rifiuto di dar corso a ordinazioni complete di caricatori provenienti da clienti o rivenditori già presenti sul mercato che potevano procedere alla loro rivendita

(77) Hilti cessò anche le forniture di caricatori ai suoi clienti di vecchia data volendo impedire la loro possibile rivendita a produttori indipendenti di chiodi. Tale veto limitativo dei diritti di un acquirente di disporre dei prodotti, costituisce un abuso di posizione dominante, tanto più se ha lo scopo di impedire la libera disponibilità di caricatori compatibili con i prodotti Hilti al fine di bloccare l'accesso al mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti.

iv) Impedimenti od ostacoli nella concessione di licenze di diritto per i brevetti di Hilti

(78) Considerate le politiche sopra descritte e il rifiuto di vendita da parte di Hilti, i produttori di chiodi erano obbligati a procurarsi caricatori non prodotti da Hilti, per i quali era necessaria una licenza di brevetto. Nel Regno Unito questa si configurava come licenza di diritto. Nonostante la possibilità di ottenerla ai termini di legge, Hilti tentò ancora di evitare la sua concessione domandando canoni spropositati. La documentazione interna di Hilti dimostra che il canone richiesto non era obiettivamente giustificato, bensì costituiva l'ennesimo tentativo di bloccare o di procrastinare in maniera per lo meno immotivata la concessione di licenze di questo tipo. Anche se il canone per Eurofix venne fissato dall'ufficio britannico dei brevetti al livello richiesto da Eurofix, la domanda di un canone spropositato da parte di Hilti riuscì a procrastinare consistentemente il momento in cui la licenza di diritto poteva operare. Il comportamento di Hilti nel chiedere deliberatamente un elevatissimo canone con il solo obiettivo di bloccare la concessione di una licenza, costituisce un abuso di posizione dominante.

Hilti ha mirato ad impedire forniture concorrenti di caricatori per i quali deteneva una posizione dominante. Essa è riuscita così a procrastinare seriamente, a diminuire o perfino a vanificare l'effetto di una licenza di diritto ottenibile a termini di legge. La gravità di questa azione è tanto maggiore in quanto Hilti ha approfittato della sua posizione nel settore dei caricatori per impedire la concorrenza dei chiodi.

v) Rifiuto obiettivamente infondato di onorare le garanzie

(79) La politica con la quale Hilti ha tentato di bloccare la vendita di chiodi da parte di produttori indipendenti ha assunto un altro risvolto quando venne reso noto che le garanzie sulle pistole sparachiodi non sarebbero state onorate se venivano utilizzati chiodi non prodotti da Hilti. Mentre può essere legittimo non onorare una garanzia se un chiodo non prodotto da Hilti, che è difettoso o sottonorma, causi vizi di funzionamento, deterioramento prematuro o guasti in un caso particolare, una politica generale di questo tipo nelle circostanze del presente caso si risolve in un abuso di posizione dominante in quanto costituisce un altro mezzo indiretto, utilizzato per impedire ai clienti di avere accesso a fonti diverse di approvvigionamento. Inoltre Hilti non è stata in grado di documentare che l'uso di chiodi provenienti da altra fonte e disponibili correntemente causi danni, deterioramento prematuro o vizi di funzionamento alle pistole Hilti in misura superiore alla normale usura causata dall'impiego di chiodi Hilti.

vi) Applicazione di politiche selettive e discriminatorie dirette contro le attività dei concorrenti e dei loro clienti

(80) Le prove addotte indicano che Hilti ha una politica volta a limitare illegalmente l'accesso al mercato di concorrenti che producono chiodi compatibili con i prodotti Hilti. In varie occasioni Hilti ha individuato alcuni dei principali clienti di tali concorrenti e ha offerto loro condizioni particolarmente favorevoli per attirarli, giungendo in taluni casi a fornire loro gratuitamente certi prodotti. Le condizioni erano selettive e discriminatorie per il fatto che altri clienti di Hilti, che acquistavano quantitativi analoghi o equivalenti, non beneficiavano di tali condizioni speciali. I clienti di Hilti che non ricevettero le offerte speciali erano discriminati doppiamente e sostenevano in pratica il costo dei bassi prezzi praticati a favore degli altri clienti. Le

offerte speciali non costituivano una reazione diretta di difesa nei confronti dei concorrenti, ma riflettevano la politica prestabilita da Hilti con la quale tentava di limitare la loro entrata sul mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti. Soltanto un'impresa dominante come Hilti poteva porre in essere una strategia di questo tipo in quanto, grazie al suo potere di mercato, era in grado di mantenere i prezzi nei confronti di tutti i suoi altri clienti indipendentemente dai suoi sconti selettivamente discriminatori.

(81) Un'altra strategia ideata da Hilti per limitare illegalmente le vendite dei suoi concorrenti è la politica attentamente orchestrata e diretta a danneggiare seriamente o persino eliminare alcuni clienti principali dei concorrenti. La documentazione interna di Hilti conforta pienamente le opinioni di Firth che è stato preso di mira in tale maniera, da un lato creando difficoltà di fornitura a Firth stesso e riducendo i suoi sconti a livelli non economici e dall'altro applicando la discriminazione favorevole e selettiva, sopra descritta, ai clienti di Firth.

L'applicazione di una politica di questo tipo non soltanto pregiudica direttamente l'attività dei concorrenti di Hilti e dei loro clienti, ma ha anche effetti punitivi e anticoncorrenziali su altri potenziali clienti dei chiodi di produttori indipendenti, clienti che possono essere minacciati da politiche del tipo descritto tanto da scoraggiarli da eventuali acquisti.

Una rivalità aggressiva a livello dei prezzi è uno strumento essenziale della concorrenza. Tuttavia una politica di prezzi selettivamente discriminatoria da parte di un'impresa dominante, con lo scopo esclusivo di pregiudicare l'attività dei suoi concorrenti o di impedirne l'entrata sul mercato, mantenendo nel contempo prezzi più elevati per la massa degli altri clienti, si risolve nello sfruttamento di questi altri clienti e ha effetti deleteri sulla concorrenza. In quanto tale, essa costituisce un comportamento abusivo con il quale un'impresa dominante può rafforzare la sua posizione di mercato già preponderante. L'abuso, nel presente caso, non dipende dal fatto che i prezzi siano inferiori ai costi (comunque definiti — e in ogni caso alcuni prodotti erano forniti gratuitamente), ma deriva piuttosto dal fatto che, in ragione della sua posizione dominante, Hilti era in grado di offrire prezzi speciali discriminatori ai clienti dei suoi concorrenti nell'intento di pregiudicare la loro attività mantenendo contemporaneamente prezzi più elevati per i propri clienti.

vii) Applicazione unilaterale e segreta di una politica di sconti differenziati a favore delle società agevolate e non agevolate di locazione di attrezzature e dei rivenditori nel Regno Unito

- (82) Nel Regno Unito, Hilti applica nei confronti delle società di locazione agevolate e non agevolate un sistema di sconti differenziati che esclude le ultime dai normali sconti, in funzione della quantità, concessi ai rivenditori agevolati. Di fatto, in precedenza tali società non agevolate spesso beneficiavano della più elevata percentuale di sconto ora riservata alle società agevolate. La politica applicata ai rivenditori agevolati e non agevolati era decisa unilateralmente e imposta senza alcuna spiegazione da Hilti.

Le società di locazione non agevolate erano semplicemente informate di una riduzione della percentuale di sconto praticata nei loro confronti senza alcuna spiegazione dei criteri su cui era basata la decisione. Sebbene non sia da escludere l'esistenza di qualche criterio obiettivo per la selezione dei rivenditori agevolati, tale da giustificare sconti più elevati (ad esempio perché si occupano della formazione o effettuano un maggior volume di acquisti), la decisione da parte di un rivenditore di acquistare accessori di concorrenti costituisce un elemento inaccettabile in un tale processo di selezione.

- (83) Insieme alle altre politiche di Hilti e al fatto che la decisione da parte di un distributore di acquistare accessori non prodotti da Hilti comporta la concessione di uno sconto più elevato/più modesto, anche tale specifica politica rientra, secondo la Commissione, nel tentativo generale, sistematico e predeterminato di Hilti di discriminare i fabbricanti indipendenti di chiodi e, di conseguenza, di impedirne la concorrenza. In quanto tale, esso opera esattamente come la riduzione degli sconti per le ordinazioni di soli caricatori, senza chiodi. Pertanto, la politica di praticare sconti più bassi ai rivenditori non agevolati, quando non è basata su considerazioni di quantità applicate uniformemente o non è obiettivamente giustificata, costituisce un abuso di posizione dominante tanto più quando i criteri di selezione sono tenuti segreti e la politica viene applicata unilateralmente da Hilti senza alcuna spiegazione.

viii) Comportamento successivo all'impegno

- (84) Anche dopo l'impegno assunto nei confronti della Commissione, Hilti ha tentato di continuare a limitare le forniture ai clienti che ordinavano caricatori senza chiodi, mantenendole entro il limite delle precedenti ordinazioni o a 5 000 pezzi. La cifra di

5 000 era utilizzata in precedenza nei controlli di Hilti intesi ad identificare i clienti che utilizzavano chiodi dei produttori indipendenti. Tale politica, di conseguenza, costituisce un tentativo di mantenere le sue pratiche dirette a vincolare gli acquisti o ad applicare misure aventi effetto equivalente. Il comportamento di Hilti sotto questo profilo è apparentemente mutato a seguito delle discussioni tra Hilti e la Commissione.

- (85) Tuttavia, secondo le informazioni in possesso della Commissione, Hilti continua ad applicare segretamente e senza fornire spiegazioni il suo sistema di sconti meno favorevoli per i rivenditori non agevolati, basandosi tra l'altro sul criterio dell'impiego di chiodi non prodotti da Hilti.

f) Effetto sul commercio tra gli Stati membri

- (86) Il comportamento abusivo di Hilti non soltanto ha avuto un effetto considerevole e diretto sul commercio tra Stati membri, ma ha pregiudicato la struttura vera e propria della concorrenza all'interno del mercato comune.

Nel caso di specie, dove non si riscontra molta concorrenza per gli accessori compatibili con i prodotti Hilti, qualsiasi impatto con la fragile struttura concorrenziale avrà, in particolare, una significativa ripercussione potenziale sul commercio tra Stati membri.

86.1. Hilti, facendo pressione sui suoi rivenditori indipendenti, ha tentato di bloccare le esportazioni che risultavano potenzialmente convenienti viste le notevoli differenze di prezzi esistenti nel mercato comune.

86.2. Il comportamento abusivo di Hilti era diretto ad incidere sulla struttura della concorrenza nel mercato comune o su una parte sostanziale dello stesso. Le sue politiche erano destinate ad impedire la penetrazione sul mercato di produttori indipendenti di chiodi. Alcune politiche miravano ad eliminare completamente tali produttori di chiodi dal mercato.

86.3. Di conseguenza, il flusso degli scambi si svilupperà in modo potenzialmente diverso da come sarebbe stato se gli abusi, che hanno limitato la penetrazione di questi fabbricanti indipendenti di chiodi sul mercato, non fossero esistiti.

g) Giustificazione obiettiva

- (87) Hilti ha formulato preoccupazioni su alcuni aspetti riguardanti l'affidabilità, il funzionamento e la sicurezza dei Pafs, aspetti che possono essere così riepilogati:

87.1. gli addetti all'impiego di pistole sparachiodi debbono essere opportunamente addestrati all'uso delle inchiodatrici e relativi accessori, soprattutto per quanto riguarda le procedure di sicurezza, se si vogliono evitare infortuni e ottenere fissaggi sicuri e resistenti;

87.2. i caricatori sotto norma possono dare origine a spari difettosi o ripetuti o a un eccessivo deposito di carbone che può ricoprire il dispositivo di sicurezza di una pistola sparachiodi;

87.3. i chiodi sotto norma possono causare colpi di rimbalzo o rotture e schegge che possono essere pericolose per l'addetto o causare fissaggi poco sicuri;

87.4. soltanto il produttore del Pafs può garantire la compatibilità, sicurezza e affidabilità dell'intero sistema comprendente pistole sparachiodi, chiodi e caricatori, che debbono essere considerati come un sistema unificato. I produttori indipendenti di accessori non possono, attraverso la produzione di un articolo singolo del sistema, garantirne l'integrità;

87.5. Hilti sostiene che i chiodi fabbricati da alcuni produttori indipendenti di chiodi, in particolare quelli fabbricati dalle ricorrenti Eurofix e Bauco sono sotto norma non essendo adatti allo scopo per il quale sono destinati. Inoltre sostiene che sono pericolosi in quanto non riescono a penetrare a sufficienza in taluni materiali di base, cosicché non è possibile effettuare fissaggi affidabili e sicuri in detti materiali di base.

Hilti sostiene altresì che i caricatori in striscia prodotti da Fiocchi (l'unico produttore CEE di un certo peso, non collegato a Hilti) sono carenti e possono essere pericolosi.

(88) Hilti stessa ammette che le preoccupazioni sopra esposte in materia di sicurezza, affidabilità e funzionamento dei suoi Pafs non sono sufficienti a giustificare il comportamento commerciale che è oggetto della presente decisione: in effetti esso non costituisce l'azione meno restrittiva necessaria a raggiungere l'obiettivo della sicurezza. Secondo Hilti il sistema di distribuzione da essa proposto è il meno restrittivo possibile per giungere a tale risultato e tutte le sue azioni sono state motivate, comunque, dal desiderio di garantire un funzionamento sicuro

ed affidabile dei suoi prodotti e non dagli eventuali vantaggi commerciali.

(89) Per quanto riguarda l'affermazione di Hilti e cioè che il suo comportamento, ancorché non fosse il meno restrittivo possibile per raggiungere i suoi obiettivi, era motivato solo da considerazioni di sicurezza, la Commissione ritiene utile puntualizzare quanto segue:

89.1. Gli abusi e i presunti problemi di sicurezza risalgono almeno al 1981. Hilti ha preso contatto con la Commissione soltanto due anni dopo, nel 1983, con una proposta informale e verbale di un sistema di distribuzione destinato a superare tali problemi di sicurezza. I contatti sono stati presi unicamente dopo una denuncia presentata alla Commissione e comunicata a Hilti.

89.2. Hilti venne informata nel 1983 da funzionari della Commissione che, considerata la sua manifesta posizione dominante, un sistema selettivo sarebbe stato accettabile soltanto se poteva essere obiettivamente giustificato su basi di sicurezza e che erano da escludersi restrizioni di tipo quantitativo.

89.3. Nel frattempo, le prove raccolte hanno mostrato che Hilti ha continuato e ha esteso le sue pratiche abusive, nonostante fosse stata avvertita che tali pratiche erano inaccettabili qualora fossero state comprovate. Le pratiche provocarono una seconda denuncia da parte di Bauco. Soltanto posteriormente alla comunicazione ad Hilti di tale seconda denuncia, essa inviò alla Commissione, nel maggio 1985, su base informale, una proposta di sistema di distribuzione (la proposta è stata dunque inviata 18 mesi dopo i primi contatti informali con la Commissione). Il progetto venne notificato alla Commissione solo dopo la trasmissione di una comunicazione degli addebiti a seguito di una domanda di provvedimenti provvisori. Hilti è stata sempre avvertita del fatto che le pratiche denunciate da Eurofix e Bauco, se provate, potevano costituire abusi di una posizione dominante.

89.4. Nel corso di tutto il periodo in questione (vale a dire almeno dal 1981 in poi) Hilti si è astenuta da azioni, legali o di altro tipo, che si potevano normalmente attendere da una società esclusivamente motivata da considerazioni di sicurezza e affidabilità. Di fronte all'uso di chiodi delle ricorrenti che, secondo le sue affermazioni, sono inferiori alle norme e potenzialmente pericolosi:

- Hilti di rado ha segnalato per iscritto ai suoi clienti i pretesi pericoli dei chiodi delle ricorrenti e la loro inidoneità per gli usi previsti. La documentazione di Hilti mostra che preferiva formulare soltanto verbalmente i suoi avvertimenti ed astenersi da qualsiasi critica per iscritto dei prodotti delle ricorrenti. In tal modo poneva in essere una situazione di dubbio nei confronti dei prodotti delle ricorrenti rendendo estremamente difficile per queste esperire le vie legali per confutare tali affermazioni. Difficilmente si può sostenere che questo fosse il modo più opportuno per mettere in guardia i clienti contro l'impiego di prodotti che Hilti definisce, di fronte alla Commissione, come pericolosi ;
  - Hilti non ha mai scritto o preso contatto con le ricorrenti per esprimere le sue preoccupazioni circa l'affidabilità, l'idoneità, la sicurezza o altro, dei loro chiodi ;
  - per quanto la Commissione è a conoscenza, Hilti non ha mai citato le ricorrenti dinanzi all'United Kingdom Tradings Standard Department per quello che sulla base delle sue asserzioni potrebbe costituire, nel Regno Unito, una pubblicità falsa o un travisamento dei fatti. Il Tradings Standard Department avrebbe potuto agire a norma del Trade Description Act del 1968 le cui violazioni costituiscono reati. Alternativamente Hilti avrebbe potuto procedere per vie legali, a titolo privato, contro tale pubblicità o travisamento oppure, se avesse ritenuto che le ricorrenti avevano infranto il Code of Advertising Practice, avrebbe potuto ricorrere all'Advertising Standards Authority. In realtà se ne è astenuta, nonostante sostenga che la pubblicità e le dichiarazioni fatte dalle ricorrenti in ordine ai loro prodotti sono chiaramente inesatte o false ;
  - per quanto la Commissione è a conoscenza, Hilti non ha mai fatto valere i suoi pretesi diritti per presentare una denuncia a enti governativi del Regno Unito, quale l'Health and Safety Executive che avrebbe potuto agire a norma dell'Health and Safety at Work Act del 1974 o il Trading Standards Department che avrebbe potuto agire a norma del Consumer Safety Act del 1978. Malgrado ciò, Hilti sostiene che i prodotti delle ricorrenti sono inidonei all'uso al quale sono destinati o persino potenzialmente pericolosi.
- (90) La Commissione ritiene che, alla luce delle considerazioni sopra esposte, il comportamento di Hilti non possa essere considerato motivato esclusivamente da preoccupazioni di sicurezza e affidabilità dei suoi Pafs e dall'uso di accessori sotto norma. Le azioni di Hilti descritte come abusive nella presente decisione riflettono un interesse commerciale a bloccare la penetrazione nel mercato di accessori non prodotti da Hilti poiché il profitto principale dei Pafs deriva dalla vendita degli accessori, non dalla vendita delle pistole sparachiodi. Ciò non esclude che Hilti avesse una preoccupazione effettiva circa la sicurezza e l'affidabilità. Tuttavia Hilti non ha avviato le azioni che sarebbero state plausibili qualora questa fosse stata la sua unica preoccupazione. Una società confrontata con problemi di sicurezza non può ricorrere a un comportamento che costituisce un abuso a norma dell'articolo 86, ma piuttosto deve esplorare altre possibilità legittime e normalmente più efficaci per risolvere le sue preoccupazioni.
- (91) Infine, va osservato che, da un lato, Hilti ha mostrato una significativa riluttanza ad avviare azioni o a richiedere l'intervento delle competenti autorità pubbliche in relazione alle sue asserzioni in materia di sicurezza e idoneità all'impiego, grazie alle quali tali asserzioni avrebbero potuto essere valutate nella sede più appropriata. D'altro lato, tuttavia, Hilti ha avviato numerose azioni legali per tutelare il suo brevetto ed ha contestato persistentemente la domanda delle ricorrenti ad ottenere una licenza di diritto senza evocare, accessoriamente, gli argomenti di sicurezza. Il fatto che Hilti si sia astenuta dall'agire attraverso i normali canali in materia di sicurezza e idoneità all'uso, non va però scambiato con una riluttanza ad agire in giustizia. Del resto, le autorità pubbliche responsabili in caso di dichiarazioni inesatte, tali da implicare problemi di sicurezza, avrebbero potuto prevedibilmente agire in via autonoma se Hilti avesse presentato loro prove adeguate di violazioni della normativa pertinente ad opera delle ricorrenti.
- (92) Hilti afferma, senza però darne le prove, che i chiodi dei produttori indipendenti erano poco sicuri o inidonei all'uso. Su tale base Hilti tenta di giustificare le politiche che sono state descritte nella presente decisione e il cui oggetto o effetto principale generale è quello di impedire l'accesso al mercato di produttori indipendenti di chiodi. Hilti, avvalendosi della sua posizione dominante ha tentato quindi di imporre criteri di sicurezza che a suo parere erano giustificati, senza riguardo per i requisiti di sicurezza e di affidabilità del prodotto già vigenti in vari Stati membri. La Commissione ha esaminato attentamente i vari requisiti di sicurezza nazionali, le norme o raccomandazioni relative alle pistole sparachiodi e agli accessori nella

CEE e in alcuni altri paesi, nonché le direttive emanate dalle associazioni professionali o commerciali. Nella CEE, ad esclusione della Spagna, nessuna di queste disposizioni obbliga, o raccomanda all'utente di utilizzare chiodi Hilti con le sparachiodi Hilti. Piuttosto, esse impongono ai produttori indipendenti l'onere di garantire che i chiodi di loro fabbricazione rispondono agli standard appropriati e obbligano l'utente a controllare che siano adatti all'uso<sup>(1)</sup>. Per quanto risulta alla Commissione una modifica radicale di tali disposizioni non sembra imminente. Infine, in tutti gli Stati membri, i datori di lavoro sono in genere obbligati a garantire che i propri lavoratori ricevano la formazione adeguata e che l'attrezzatura presenti la sicurezza necessaria e sia mantenuta in buono stato.

- (93) Visto che nella CEE i controlli o standard di sicurezza sono apparentemente adeguati, la Commissione non ritiene che l'argomentazione di Hilti relativa alla sicurezza sia una obiettiva giustificazione del comportamento che è oggetto della presente procedura. Sul tema della sicurezza dei chiodi delle ricorrenti, è interessante osservare che Eurofix ha venduto su scala mondiale parecchie decine di milioni di chiodi da utilizzare sulle sparachiodi Hilti. Bauco, presente sul mercato da tempi relativamente recenti, nonostante che Hilti sia riuscita a limitare la sua espansione, ha realizzato vendite meno consistenti, ma pur sempre di vari milioni di unità. Per questi milioni di chiodi di Eurofix o di Bauco, Hilti non è stata in grado di comprovare l'esistenza di incidenti ad operatori in seguito all'uso di tali chiodi di sicurezza. L'Health and Safety Executive nel Regno Unito non ha registrato infortuni collegati ai Pafs, causati dall'uso di accessori non prodotti dal fabbricante della pistola sparachiodi. Gli stessi produttori di chiodi non hanno registrato problemi di sicurezza o di affidabilità fuori della norma, né hanno registrato reclami in forza della loro assicurazione di responsabilità per il prodotto. In aggiunta alle ricorrenti, vari altri produttori indipendenti di chiodi nella CEE hanno venduto vari milioni di chiodi da utilizzare sulle pistole Hilti. Non si ha notizia di difficoltà anor-

mali in materia di sicurezza o di problemi operativi da parte di altri produttori indipendenti o di Hilti.

- (94) Inoltre, è interessante osservare che alcuni produttori di pistole sparachiodi fanno perno sui produttori indipendenti per i prodotti accessori. Citiamo a questo proposito in particolare gli Stati Uniti dove Philips Drill (una filiale di ITT) ha stipulato con Eurofix un contratto di fornitura di chiodi. Negli USA, dove i produttori indipendenti hanno una maggiore importanza nella fornitura degli accessori, non sono stati costatati manifesti effetti sfavorevoli sulla sicurezza o affidabilità.
- (95) Infine la Commissione non comprende come Hilti possa affermare che sarebbe stata responsabile, anche sul piano penale, se non avesse agito (azione che è oggetto della presente decisione) per bloccare l'uso di accessori a suo parere carenti sotto profilo della sicurezza nelle sue pistole sparachiodi. Secondo la Commissione le disposizioni nazionali esistenti in materia di sicurezza e il fatto che Hilti avverte gli utenti nel manuale di istruzioni (fornito con tutte le pistole sparachiodi) di non usare accessori non prodotti da Hilti, la sollevano dalla responsabilità per infortuni o danni causati dall'uso di accessori non prodotti da Hilti sulle sue pistole sparachiodi. La pretesa responsabilità pare tanto più sorprendente se si considera che Hilti non ha preso nessuna delle misure che sarebbero normalmente attese da una società confrontata col problema dell'uso di accessori a suo dire pericolosi e inadatti alle proprie pistole sparachiodi.
- (96) Hilti ha riconosciuto la debolezza delle proprie argomentazioni in materia di sicurezza e si è resa conto che le giustificazioni addotte per la mancata fornitura di soli caricatori senza chiodi e basate su ragioni di sicurezza sarebbero inevitabilmente state respinte dalla Commissione o dalla Corte di giustizia, quand'anche tali argomentazioni avessero potuto fornire una temporanea protezione (vedi telex del 13 giugno 1983 di Hilti GB a Hilti AG).

#### h) Conclusioni

- (97) Sulla base delle considerazioni sopra esposte, la Commissione ritiene che Hilti abbia violato l'articolo 86 del trattato CEE. Nel periodo in questione Hilti ha occupato una posizione dominante nella CEE sui mercati delle pistole sparachiodi e dei chiodi e caricatori in striscia compatibili con i prodotti Hilti. La maggior parte di questi abusi hanno avuto luogo o erano accentrati nel Regno Unito, che costituisce una parte sostanziale del mercato comune. Tuttavia, certi abusi hanno avuto ripercussioni in altri Stati membri o, indirettamente, riguardavano tutta la CEE.

(1) Queste disposizioni si ritrovano anche nella licenza di diritto rilasciata da Hilti a Bauco ed Eurofix nelle quali si ritrova la seguente clausola relativa al controllo qualità/sicurezza: « Il licenziatario prenderà ogni precauzione onde accertarsi che qualsiasi prodotto (vale a dire i caricatori in striscia) venduto nell'ambito della licenza per essere utilizzato nelle pistole per fissazione Hilti DX sia sicuro ed idoneo all'uso in tali apparecchi ». Questa formulazione è stata concordata tra Hilti ed Eurofix dopo che Controller of Patents ebbe deciso, onde salvaguardare i pubblici interessi, che tale clausola era giustificata sia per assicurarsi che Eurofix procedesse al controllo della qualità dei caricatori in striscia, sia per proteggere la reputazione di Hilti evitando che caricatori in striscia difettosi venissero forniti per essere utilizzati nelle pistole da essa prodotte.

- (98) Hilti ha abusato della sua posizione dominante principalmente tentando di limitare o di impedire l'accesso al mercato di produttori indipendenti di chiodi. Tale scopo è stato perseguito evitando che i suoi caricatori brevettati fossero liberamente disponibili sul mercato mediante il ricorso ai seguenti accorgimenti:
- 98.1. vincolando la vendita di chiodi alla vendita dei caricatori,
  - 98.2. riducendo gli sconti e adottando altre politiche discriminatorie quando i caricatori erano acquistati senza i chiodi,
  - 98.3. imponendo ai distributori indipendenti di non soddisfare talune ordinazioni all'esportazione,
  - 98.4. rifiutando di dare esecuzione a ordinazioni complete di caricatori e chiodi fatte da clienti o rivenditori già presenti sul mercato, che potevano rivenderli,
  - 98.5. rifiutando, vanificando o procrastinando la concessione di licenze di diritto a norma di brevetti di Hilti legittimamente ottenibili, oltre a minacciare azioni in forza del diritto d'autore,
  - 98.6. rifiutando senza ragioni obiettive di onorare le garanzie,
  - 98.7. applicando politiche selettive e discriminatorie dirette contro le attività dei concorrenti e dei loro clienti,
  - 98.8. applicando unilateralmente e segretamente una politica di sconti differenziati a favore di società di locazione di attrezzature e di rivenditori del Regno Unito agevolati o non agevolati,
  - 98.9. continuando ad applicare in misura limitata talune politiche commerciali abusive anche dopo l'impegno assunto davanti alla Commissione.

### C. SANZIONI

#### a) Ammende

- (99) Ai sensi dell'articolo 15 del regolamento n. 17, le infrazioni all'articolo 86 possono essere sanzionate con ammende fino a un milione di ECU e questo importo può essere aumentato sino al 10 % del volume di affari realizzato dall'impresa nell'esercizio sociale precedente. Oltre alla gravità dell'infrazione, occorre tener conto della sua durata. Nel presente caso la Commissione ritiene che l'infrazione sia stata particolarmente grave ed abbia perdurato a lungo e che occorra infliggere a Hilti un'ammenda sostanziale.
- (100) Le prove mostrano che Hilti ha abusato della sua posizione dominante con varie azioni di notevole portata. Tali abusi erano tutti preordinati ad otte-

nere i medesimi effetti e cioè, impedire o limitare l'accesso al mercato dei concorrenti o pregiudicare gravemente o persino estromettere concorrenti esistenti. In tal modo Hilti è riuscita a mantenere o a rafforzare la propria posizione dominante. Essa è riuscita così a sfruttare ancora più efficacemente la propria posizione dominante nei vari Stati membri e a praticare prezzi elevati e differenziati. Ciò è stato possibile soltanto perché era libera dai vincoli della normale concorrenza e dai vincoli generali imposti dalle forze di mercato.

Inoltre tali violazioni erano preordinate allo scopo di scompaginare l'intera struttura della concorrenza. Di fatto, se la Commissione non avesse inviato la comunicazione degli addebiti che ha portato all'impegno di Hilti, un concorrente avrebbe potuto essere irreversibilmente estromesso dal mercato. La Commissione ritiene anche che tutte le violazioni sono state commesse deliberatamente o quantomeno per negligenza.

- (101) Dalle prove di cui dispone la Commissione, risulta che alcuni degli asseriti abusi risalgono almeno al 1981, in particolare per quanto riguarda l'azione di Hilti diretta contro Eurofix, e al 1984 per quanto riguarda l'azione di Hilti diretta contro Bauco, vale a dire la data alla quale Bauco ha iniziato la sua attività di vendita.
- (102) Tali abusi sono persistiti almeno fino all'assunzione dell'impegno da parte di Hilti nel 1985 ed esistono prove che alcuni abusi sono continuati persino in seguito, nonostante che le successive discussioni tra Hilti e la Commissione abbiano indotto Hilti a modificare taluni aspetti del suo comportamento.
- (103) D'altro lato, la Commissione tiene conto della collaborazione che ha ricevuto da Hilti, in particolare:
- dell'impegno temporaneo offerto da Hilti il 4 settembre 1985 in reazione alla procedura di adozione di provvedimenti provvisori,
  - del fatto che Hilti ha iniziato un programma di adeguamento ed ha proposto alla Commissione un impegno permanente basato sulla sua intenzione dichiarata di tentare di ovviare agli addebiti e alle preoccupazioni della Commissione (tale impegno figura in allegato alla presente decisione),
  - dell'ammissione da parte di Hilti del comportamento che la Commissione ritiene abusivo sia nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti sia dopo la trasmissione a Hilti, da parte della Commissione, delle domande volte a far constatare l'infrazione.

#### b) Cessazione delle infrazioni

- (104) Ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17, la Commissione può, qualora constati un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 86 del trattato, obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

Pare quindi giustificato invitare Hilti a cessare le infrazioni nella misura in cui non vi ha già proceduto. Il problema della possibilità che Hilti imponga talune restrizioni nel quadro del sistema di distribuzione che essa propone (sempreché non sia applicato segretamente e unilateralmente da Hilti) sarà analizzato nella pratica separata che riguarda il sistema di distribuzione notificato. Di conseguenza, l'obbligo imposto a Hilti di cessare le infrazioni nella misura in cui non vi ha ancora proceduto lascia impregiudicata qualsiasi decisione che può essere adottata in ordine al sistema di distribuzione notificato,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

#### *Articolo 1*

Le pratiche di Hilti AG concretandosi, nei confronti dei produttori indipendenti di chiodi per pistole sparachiodi Hilti, in un comportamento inteso a impedire la loro entrata e penetrazione sul mercato dei chiodi compatibili con i prodotti Hilti e/o inteso a danneggiare direttamente o indirettamente le loro attività, costituiscono sfruttamento abusivo di una posizione dominante ai sensi dell'articolo 86 del trattato CEE.

Le caratteristiche essenziali di tali infrazioni sono :

- 1.1. Subordinazione della vendita dei caricatori alla vendita dei chiodi.
- 1.2. Riduzione degli sconti e adozione di altre politiche discriminatorie quando i caricatori erano acquistati da soli, senza i chiodi.
- 1.3. Obbligo imposto ai distributori indipendenti di non soddisfare talune ordinazioni all'esportazione.
- 1.4. Rifiuto di dare esecuzione a ordinazioni complete di caricatori, trasmesse da clienti o rivenditori già presenti sul mercato, che potevano rivenderli.
- 1.5. Vanificazione o procrastinazione della concessione di licenze di diritto per i brevetti Hilti legalmente ottenibili, compresa la minaccia di agire in forza del diritto d'autore.
- 1.6. Rifiuto senza ragioni obiettive di onorare le garanzie.
- 1.7. Applicazione di politiche selettive e discriminatorie dirette contro le attività dei concorrenti e dei loro clienti.
- 1.8. Applicazione unilaterale e segreta di una politica di sconti differenziati a favore di società di locazione di

attrezzature o rivenditori agevolati e non agevolati nel Regno Unito.

#### *Articolo 2*

Per le infrazioni descritte all'articolo 1, un'ammenda dell'ammontare di 6 milioni di ECU è inflitta a Hilti AG.

L'ammenda sarà pagata entro 3 mesi dalla data della notifica della presente decisione sul conto :

- (a) n. 59000204, Commissione delle Comunità europee, Bruxelles (per i pagamenti in ECU), Lloyds Bank Ltd, The Manager Payments Section, Overseas Centre, Birmingham, PO Box 63 38a Paradise Street, UK-Birmingham B1 2AB,
- (b) n. 108.63.41, Commissione delle Comunità europee (per i pagamenti in lire sterline), Lloyds Bank Ltd Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC3P 3AB.

A decorrere dalla scadenza del termine sopra indicato 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 adottata la presente decisione e maggiorato di 3 punti e mezzo, cioè il 10,25 %.

In caso di versamento in lire sterline la conversione avverrà al tasso del giorno precedente a quello del versamento.

#### *Articolo 3*

Hilti AG cesserà immediatamente le infrazioni di cui all'articolo 1 nella misura in cui non vi ha già provveduto. A tale fine Hilti AG si astiene dal ripetere o dal perseverare negli atti o nel comportamento di cui all'articolo 1 e dall'adottare misure che abbiano un effetto equivalente.

#### *Articolo 4*

Hilti AG, FL-9494 Schaan Fürstentum, Liechtenstein, c/o Hilti GB, Trafford Wharf Road, Trafford Park, UK-Manchester M17, 1BY, è destinataria della presente decisione.

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

Fatto a Bruxelles, il 22 dicembre 1987.

*Per la Commissione*

Peter SUTHERLAND

*Membro della Commissione*

## ALLEGATO

## Pratiche IV/30.787 e 31.488

## IMPEGNI

1. Hilti AG, in nome proprio ed in nome delle società filiali da essa interamente controllate, situate all'interno della CEE ed elencate nell'appendice I qui allegata, si impegna in buona fede :
  - a) ad adempiere in modo *permanente* agli impegni assunti a titolo provvisorio il 27 agosto 1985 nel caso di specie, in particolare di non subordinare, all'interno della CEE, direttamente o indirettamente, la fornitura di caricatori per cartucce di fissaggio diretto alla fornitura di chiodi di fissaggio diretto ; e, di conseguenza, di non condizionare gli acquisti di caricatori in striscia ad acquisti di altri prodotti per il calcolo degli sconti ;
  - b) di realizzare per i prodotti di fissaggio diretto, in armonia con gli impegni contenuti nel punto a), ed unicamente fatte salve le tre eccezioni in seguito menzionate, una politica di sconti basata su programmi di sconto quantità/valore precisi, organici e trasparenti, applicati uniformemente e senza discriminazioni.

Le tre eccezioni di cui si faceva menzione sono :

    - i) rispondere ad un'offerta concorrenziale ;
    - ii) contratti individualmente negoziati con clienti che abitualmente o in speciali condizioni o circostanze, rifiutano di trattare con Hilti altrimenti che in base a tale contratto ;
    - iii) promozioni speciali propriamente dette.

Come conseguenza della realizzazione di tale politica di sconti, certi tipi di sconti dovrebbero essere evitati, compresi gli sconti di fedeltà e le riduzioni di lealtà ;
  - c) a non rifiutare, eccettuata l'esistenza obiettiva di validi motivi, la fornitura di prodotti di fissaggio diretto a clienti esistenti né nel soddisfare qualsiasi ordine, di limitare la quantità di prodotti di fissaggio diretto da fornire ; e di continuare a riferire alla Commissione ogni trimestre qualsiasi rifiuto di forniture di prodotti di fissaggio diretto, indicandone i motivi ;
  - d) a rinunciare allo stesso modo che per le licenze di diritto attuali o future riguardanti i brevetti per i suoi caricatori in striscia nel Regno Unito, ai propri diritti d'autore per i caricatori in striscia nel Regno Unito, nonché, per quanto possano esistere nella CEE, ai suoi diritti corrispondenti sui disegni e modelli di tali caricatori ;
  - e) a fornire la garanzia per i suoi apparecchi di fissaggio diretto non solo quando sono utilizzati con accessori originali Hilti, ma anche quando sono utilizzati accessori di qualità comparabile ;
  - f) a realizzare un programma di conformità con il diritto della concorrenza specifico per il gruppo Hilti in armonia con le linee adottate dalla Commissione nel caso National Panasonic, e ad informare la Commissione sulle misure prese per realizzare tale programma.
2. Hilti si impegna ad intraprendere ogni sforzo per incoraggiare i distributori indipendenti dei propri prodotti di fissaggio diretto nella CEE, adottando come parte della propria politica gli impegni definiti al punto 1.
- 3) Hilti AG si impegna a continuare la realizzazione degli impegni di cui ai paragrafi 1 e 2 fino a che non si constati che non è più in posizione dominante o fino a che, cambiate le circostanze non si trovi più in posizione dominante. E, in ambe le eventualità, si impegna ad informare la Commissione per iscritto prima di cessare di realizzare uno qualsiasi degli impegni soprammenzionati.

Per ed in nome di Hilti AG

da .....

Data : 4 settembre 1987.