

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

I Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità

.....

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

Consiglio

85/614/CEE:

- ★ **Direttiva del Consiglio del 20 dicembre 1985 che modifica, in seguito all'adesione della Spagna e del Portogallo, la direttiva 85/384/CEE concernente il reciproco riconoscimento dei diplomi, certificati ed altri titoli del settore dell'architettura e comportante misure destinate ad agevolare l'esercizio effettivo del diritto di stabilimento e di libera prestazione di servizi** 1

Commissione

85/615/CEE:

- ★ **Decisione della Commissione del 16 dicembre 1985 relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.373 — P & I clubs)** 2

85/616/CEE:

- ★ **Decisione della Commissione del 16 dicembre 1985 relativa ad una procedura in applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.665 — Villeroy & Boch)** 15

85/617/CEE:

- ★ **Decisione della Commissione del 16 dicembre 1985 relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.839 — Sperry New Holland)** 21

85/618/CEE:

- ★ **Decisione della Commissione del 18 dicembre 1985 relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.739 — Siemens/Fanuc)** 29

II

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

CONSIGLIO

DIRETTIVA DEL CONSIGLIO

del 20 dicembre 1985

che modifica, in seguito all'adesione della Spagna e del Portogallo, la direttiva 85/384/CEE concernente il reciproco riconoscimento dei diplomi, certificati ed altri titoli del settore dell'architettura e comportante misure destinate ad agevolare l'esercizio effettivo del diritto di stabilimento e di libera prestazione di servizi

(85/614/CEE)

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto l'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare l'articolo 396,

considerando che a seguito dell'adesione della Spagna e del Portogallo occorre apportare alla direttiva 85/384/CEE ⁽¹⁾ alcune modifiche tecniche per garantirne l'applicazione da parte del Regno di Spagna e della Repubblica portoghese e degli altri stati membri;

considerando che a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del trattato di adesione della Spagna e del Portogallo le istituzioni delle Comunità possono adottare prima dell'adesione misure di cui all'articolo 396 dell'atto di adesione e che queste misure entrano in vigore soltanto con riserva e alla data dell'entrata in vigore di detto trattato,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DIRETTIVA:

Articolo 1

Dal 1° gennaio 1986, con riserva dell'entrata in vigore del trattato di adesione della Spagna e del Portogallo all'articolo 11 della direttiva 85/384/CEE sono aggiunti i seguenti termini:

«j) *in Spagna*

- il titolo ufficiale di architetto (título oficial de arquitecto) rilasciato dal ministero dell'educazione e della scienza o dalle università;

k) *in Portogallo*

- il diploma "diploma do curso especial de arquitectura", rilasciato dalle scuole di belle arti di Lisbona e di Porto;
- il diploma di architetto (diploma de arquitecto), rilasciato dalle scuole di belle arti di Lisbona e di Porto;
- il diploma "diploma do curso de arquitectura", rilasciato dalle scuole superiori di belle arti di Lisbona e di Porto;
- il diploma "diploma de licenciatura em arquitectura", rilasciato dalla scuola superiore di belle arti di Lisbona;
- il diploma "carta de curso de licenciatura em arquitectura", rilasciato dall'università tecnica di Lisbona e dall'università di Porto».

Articolo 2

Gli stati membri prendono le misure necessarie per conformarsi alla presente direttiva entro il termine previsto dall'articolo 31, paragrafo 1, della direttiva 85/384/CEE.

Articolo 3

Gli stati membri sono destinatari della presente direttiva.

Fatto a Bruxelles, addì 20 dicembre 1985.

Per il Consiglio

Il Presidente

R. KRIEPS

⁽¹⁾ GU n. L 223 del 21. 8. 1985, pag. 15.

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 16 dicembre 1985

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.373 — P & I clubs)

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

(85/615/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare gli articoli 6 e 8;

viste le notifiche effettuate il 18 giugno 1981, il 27 luglio 1984 e il 20 febbraio 1985 da diciassette «Protection and Indemnity clubs», il cui elenco figura in allegato, in relazione all'accordo denominato International Group Agreement,

vista la pubblicazione del contenuto essenziale della domanda e della notificazione⁽²⁾ in applicazione dell'articolo 19, paragrafo 3, del predetto regolamento n. 17,

considerando che nessun nuovo fatto importante è stato segnalato alla Commissione in seguito alla predetta pubblicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 e che non le sono pervenute osservazioni tali da indurla a modificare l'intenzione da essa espressa di accettare, nelle circostanze del caso, la domanda di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato;

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti;

considerando quanto segue:

I. I FATTI

1. Il 18 giugno 1981, diciassette «Protection and Indemnity clubs» (P & I clubs, mutue assicuratrici senza scopi di lucro che praticano talune forme di

assicurazione marittima), i cui nomi e indirizzi figurano in allegato, hanno notificato alla Commissione, a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, il testo di un accordo che intendevano adottare, chiedendo un'attestazione negativa o, in via sussidiaria, un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE.

L'accordo, noto come «International Group Agreement» (IGA), è entrato in vigore l'8 dicembre 1981.

2. Dopo un'esame preliminare, la Commissione ha ritenuto che una serie di clausole dell'accordo non rispondevano alle condizioni per un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3. Il 18 febbraio 1983, essa quindi ha avviato la procedura e il 24 febbraio 1983 ha inviato ai richiedenti una comunicazione degli addebiti in vista di una decisione ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 6, del regolamento n. 17.
3. In seguito ai contatti avuti con la Commissione, i club hanno presentato, il 1° novembre 1983, una nota contenente una serie di proposte di modifiche dell'IGA. I club hanno chiesto alla Commissione se essa non fosse disposta a rilasciare l'attestazione di cui all'articolo 19, paragrafo 3, per l'IGA qualora quest'ultimo fosse stato modificato conformemente alle proposte indicate nella nota.
4. Il 1° dicembre 1983 l'Unione degli armatori greci e il Comitato di cooperazione greca per la navigazione, i cui membri sono parimenti membri dei club, hanno presentato una formale denuncia, in applicazione dell'articolo 3 del regolamento n. 17, nei confronti di:

i) un accordo analogo all'IGA praticato dai club P & I già prima dell'adozione dell'IGA;

ii) l'IGA, nella versione notificata ed adottata;

iii) l'IGA, quale modificato secondo le proposte presentate.

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

⁽²⁾ GU n. C 9 dell'11. 1. 1985, pag. 11.

5. Il 12 luglio 1984, la Commissione ha notificato ai club una serie di addebiti nei quali ha dichiarato che in base alle informazioni disponibili, alcune clausole dell'IGA risultavano contrarie all'articolo 85, paragrafo 1, e non soddisfacevano alle condizioni per un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3.
6. Il 27 luglio 1984, i club P & I hanno notificato il testo modificato dell'IGA (IGA 1984) chiedendo un'attestazione negativa o, in via sussidiaria, un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE. Tale testo modificato è entrato in vigore il 31 luglio 1984.
7. Il 2 agosto 1984, la Commissione ha confermato ai club che, in mancanza di un accordo su tutti i punti degli addebiti contestati, tale da permetterle di concedere un'esenzione, la procedura ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, doveva essere continuata.
8. Il 27 settembre 1984, i club hanno informato la Commissione che, ferma restando la loro posizione nelle procedure pendenti, essi erano disposti, in vista di una soluzione sulla base dell'articolo 85, paragrafo 3, a modificare ulteriormente l'IGA notificato nel 1984.

A. Il mercato e le imprese

9. L'assicurazione P & I è un tipo di assicurazione della responsabilità verso terzi e di certe responsabilità che nascono dai contratti marittimi. I primi club P & I sono sorti in Inghilterra verso la metà del XIX secolo. Essi si basano sul principio mutualistico; non si tratta cioè di compagnie di assicurazione vere e proprie ma di associazioni di proprietari di navi, armatori, noleggiatori, vettori, che decidono di mettere in comune le rispettive responsabilità senza scopi di lucro. Generalmente, tutti i club P & I coprono gli stessi tipi di rischio, anche se con differenze di franchigia o dei massimali di rivalsa.

I proprietari di navi di solito assicurano lo scafo e i macchinari presso una normale compagnia di assicurazione mentre la responsabilità contrattuale e alcuni tipi di responsabilità verso i terzi vengono, nella quasi generalità, assicurati presso i club P & I.

10. Ogni associazione è amministrata su base mutualistica, senza scopi di lucro, a vantaggio dei soci. Ciascuna associazione assicura la responsabilità verso i terzi e la responsabilità contrattuale dei soci. Le associazioni mettono inoltre in comune e riassicurano le responsabilità che superino determinati massimali. Il «pool» è amministrato in comune da tutti i club, i quali si ripartiscono il rischio

quando l'ammontare dell'indennizzo superi il massimale stabilito da ciascuno di essi. Pertanto, quando l'indennizzo richiesto ad un club è particolarmente elevato, esso grava non solo sui soci di tale club ma anche, per la quota eccedente, proporzionalmente sui soci di tutti gli altri club partecipanti al pool. Quest'ultimo, a sua volta, riassicura sul mercato mondiale le responsabilità che superino i limiti da esso stabiliti.

11. Nel 1979 e nel 1980 i club P & I firmatari dell'accordo IGA hanno assicurato circa il 90 % del tonnellaggio mercantile mondiale. Nel 1980, la quasi totalità del tonnellaggio mercantile delle CEE in attività sulle rotte intercontinentali, circa 112,5 milioni di tonnellate, era assicurata presso club del gruppo internazionale. Secondo le stime, nel 1983 i premi incassati dai club sono ammontati a ben oltre 500 milioni di dollari.

B. L'accordo nella versione notificata inizialmente

12. Il successivo capitolo C illustra i principali elementi dell'accordo nella sua versione attuale, risultante dalle modifiche notificate nel 1984 e da quelle apportate successivamente.

Ma l'accordo originale, notificato nel 1981, conteneva una serie di clausole che sono state modificate in seguito all'intervento della Commissione. Si riporta in appresso un riassunto delle principali clausole di cui la Commissione ha chiesto la modifica.

- a) L'obbligo di un club (new club) di astenersi dal praticare per una nave che è già assicurata presso un altro club (holding club) un premio inferiore o, quello al quale l'holding club sarebbe disposto a continuare ad assicurare la nave, a meno che quest'ultimo premio non risulti superiore a quelli correntemente praticati.

Quest'obbligo aveva l'effetto di impedire o restringere la concorrenza sui premi, in quanto la sola possibilità che un club aveva di ottenere un contratto con un armatore già assicurato presso un altro club, e di applicare un nuovo tasso di assicurazione, era di convincere un comitato di esperti istituito dall'IGA che il tasso dell'holding club era eccessivo, ossia superiore all'importo massimo considerato ragionevole in quel caso determinato.

Se entrambi i tassi dell'holding club e del new club, venivano giudicati ragionevoli il new club poteva assicurare l'armatore soltanto allineando, durante il primo anno, il proprio tasso su quello dell'holding club.

- b) La regola che prevedeva l'applicazione delle norme sui premi di cui al punto a) non soltanto per navi già assicurate ma anche per navi nuove o di recente acquisizione (new ships rule).

Quest'applicazione automatica delle norme sui premi a questa categoria di navi costituiva un'ulteriore restrizione della libertà dell'assicurato di scegliere il proprio assicuratore.

- c) Le regole concernenti il pagamento richiesto in caso di recesso dell'armatore (release calls).

Secondo la Commissione, le regole che prescrivevano questi pagamenti che i membri che ritiravano la propria nave o la propria flotta da un club dovevano effettuare a copertura della loro quota di responsabilità maturata durante l'appartenenza al club e ancora pendente al momento del recesso, potevano essere utilizzate per restringere ulteriormente le possibilità di cambiare club.

- d) Le regole sul contributo minimo stimato (ETC) per le navi cisterna.

Queste norme costituivano restrizioni di concorrenza poiché i club convenivano tassi minimi di base che dovevano essere rispettati in tutte le operazioni concernenti le navi cisterna.

- e) Le regole sulla composizione e sulle procedure del comitato di esperti.

Benché non avessero dato luogo a restrizioni precise, la Commissione era del parere che queste regole avevano per effetto di rafforzare i legami fra i club e avrebbero potuto contribuire a limitare le possibilità di passare da un club all'altro. Ciò valeva da un lato per la composizione del comitato, che non contava nessun membro indipendente, e dall'altro per le regole procedurali, che non ammettevano la possibilità di ricorrere contro le decisioni del comitato e limitavano l'accesso ai verbali e alle relazioni delle delibere esclusivamente «alle persone autorizzate dai club».

C. Le modifiche apportate all'accordo in seguito all'intervento della Commissione

13. Con l'accordo modificato presentato alla Commissione alla fine delle trattative, i club hanno inteso tener conto delle obiezioni espresse nel precedente capitolo B.

14. Premi per il naviglio già assicurato

- a) Ogni armatore in linea di principio è libero di cambiare club a condizione che il tasso prati-

cato dal secondo club non venga considerato eccessivo da un comitato di esperti.

- b) Tuttavia, in particolare per dare all'holding club un termine sufficiente dopo il preavviso di recesso per decidere i tassi provvisori da applicare ai propri soci per l'esercizio successivo, la libertà di cambiare club è subordinata alla condizione che l'armatore ed il nuovo club abbiano sottoscritto, entro il 30 settembre precedente l'anno in cui la nuova polizza entra in vigore, un impegno vincolante sul premio praticato. L'holding club, inoltre, dev'essere informato di tale impegno nel termine di tre giorni dalla relativa conclusione. Se tale impegno è stipulato e notificato entro tale termine e l'holding club non contesta il premio, o se, in caso di contestazione, il premio è giudicato equo dal comitato di esperti, il nuovo contratto di assicurazione ha effetto dal 20 febbraio dell'esercizio seguente, data di entrata in vigore delle nuove polizze.

- c) Dato che i tassi che il secondo club imporrà ai propri soci nell'esercizio seguente non saranno ancora stati definiti in settembre, al momento della conclusione del contratto con il nuovo socio, i premi contrattuali dovranno essere corretti per tener conto:

- i) di eventuali aumenti o riduzioni generali dei tassi applicati dal secondo club per l'esercizio successivo;
- ii) di eventuali variazioni dei massimali di indennizzo stabiliti dal pool,
- iii) di eventuali variazioni del costo di riassicurazione da parte del pool.

Le rettifiche dei premi devono essere notificate all'holding club.

- d) L'holding club può rivolgersi al comitato di esperti:

- i) entro 30 giorni dalla data della notifica del tasso pattuito con il secondo club, per far accertare l'equità del premio;
- ii) entro due giorni lavorativi dalla data della notifica del tasso modificato, per far accertare se l'aggiustamento rispecchi adeguatamente gli elementi di cui sopra.

Se il comitato ritiene che il tasso pattuito sia eccessivamente basso, o che la rettifica non rispecchi equamente gli elementi di cui sopra, il secondo club può sempre assicurare l'armatore ma per due anni potrà conferire nel pool solo una frazione limitata dei rischi.

Se entro il 30 settembre non viene concluso alcun contratto, si applicano le norme dell'accordo originariamente notificato, cioè il secondo club potrà offrire un premio più basso di quello applicato dall'holding club, soltanto se quest'ultimo sia eccessivo. Se il secondo club offre un premio più basso senza che quello praticato dall'holding club venga giudicato eccessivo, le possibilità di conferimento dei rischi del secondo club nei pool saranno limitate. Tuttavia quest'ultimo ha facoltà di concludere con l'armatore un contratto allo stesso tasso praticato dall'holding club.

15. Nuove navi

- a) L'operatore che abbia stipulato conformemente alla prassi vigente il 30 settembre (vedi punto 14. b) un impegno vincolante ad un determinato tasso con un nuovo club in ordine a una o più navi, è in seguito libero d'assicurare una nave nuova (o di nuova acquisizione) al tasso del nuovo club, purché tale tasso non sia giudicato eccessivamente basso dal comitato.
- b) Salvo nei casi in cui l'armatore, le cui navi siano assicurate presso un club, abbia stipulato un impegno vincolante con un nuovo club per una o più navi, tutte le navi nuove (o di nuova acquisizione) di tale armatore non possono essere assicurate per il restante periodo dell'anno ad un tasso inferiore a quello offerto dall'holding club, a meno che questo tasso sia considerato eccessivamente elevato dal comitato.

16. Richieste di pagamenti in caso di recesso

- a) Quando un club chiede all'armatore che recede il versamento di una somma a copertura della sua quota di responsabilità maturata durante la sua appartenenza al club, ma ancora da appurare al momento del recesso, l'armatore può optare fra il pagamento della somma richiesta o fornire una garanzia bancaria.

- b) Se l'armatore ritiene che la somma richiesta è eccessiva, egli può chiedere, entro venti giorni lavorativi, al comitato di esperti di accertare se il pagamento in questione è stato calcolato in base a criteri e formule stabilite dai direttori dell'holding club e applicabili indiscriminatamente a tutti i suoi membri in circostanze analoghe, e qualora non sia stato così calcolato, di accertare se il pagamento richiesto non sia eccessivo.

- c) L'holding club può tuttavia subordinare il diritto a chiedere tali accertamenti alla condizione che l'armatore depositi presso terzi la somma richiesta o fornisca una garanzia bancaria di importo equivalente. Il deposito verrà restituito o la garanzia svincolata secondo quanto stabilirà eventualmente il comitato di esperti a favore dell'armatore.

17. Premio minimo stimato per le navi cisterna

Il premio minimo obbligatorio previsto dall'accordo originariamente notificato è stato soppresso e sostituito dalle seguenti disposizioni:

- a) tutte le tariffe previste per le navi cisterna devono tener adeguatamente conto dei seguenti elementi di costo:
 - i) richieste di indennizzo nei limiti fissati dal club;
 - ii) contributo alle richieste di indennizzo rivolte al pool;
 - iii) costi di riassicurazione;
 - iv) costi di gestione.
- b) i club raccomandano ogni anno un'adeguata riserva minima a copertura delle richieste di indennizzo rivolte al pool.

18. Composizione e procedura del comitato di esperti

Fra i membri del comitato figura attualmente, diversamente da quanto avveniva finora, un elemento indipendente. Oltre ai due membri — uno per ogni club direttamente interessato, ossia l'holding club ed il nuovo club — scelti in un elenco A, il comitato comprenderà un terzo membro, designato in un elenco B (composto da persone estranee alla transazione e delle quali si riconosce l'indipendenza e la provata esperienza).

Nell'elenco A figureranno, su proposta di ciascun club, uno dei direttori, impiegati o partner di ciascun club, o i suoi dirigenti.

Una persona figurante nell'elenco A non può essere nominata membro del comitato del club che l'ha proposta o da un club che riassicura o è riassicurato da tale club. I due membri scelti nell'elenco

A designeranno insieme un terzo membro dall'elenco B, ma se non riescono a mettersi d'accordo entro tre giorni lavorativi, a tale nomina provvede il segretario del comitato.

Il comitato, che eserciterà le proprie funzioni di arbitro conformemente alle leggi inglesi sull'arbitrato del 1950 e del 1979, emetterà, per iscritto, decisioni motivate.

19. Conformemente a quanto annunciato nella loro lettera del 27 settembre 1984 (vedi punto 8) i clubs hanno concluso un IGA modificato (IGA 1985) che è entrato in vigore il 20 febbraio 1985.
20. In seguito alla pubblicazione della comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17, la Commissione ha ricevuto osservazioni da parte dell'Unione degli armatori greci e del Comitato di cooperazione greco per la navigazione, che avevano entrambi presentato una denuncia formale ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17, il 1° dicembre 1983.

Questi organismi hanno formulato le seguenti obiezioni nei confronti del rilascio dell'esenzione a favore dell'IGA:

- non ricorrono in generale le quattro condizioni per l'applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3;
- in particolare, la scadenza del 30 settembre è scomoda e impraticabile. I denunciatori suggeriscono di sostituirla con quella del 30 novembre, data l'impossibilità pratica di ottenere ed esaminare prima di tale data tutti i dati e le precisazioni necessarie;
- la duplice condizione della scadenza al 30 settembre e dell'applicazione delle norme sui premi alle nuove navi, è impraticabile. I denunciatori propongono di conseguenza o di escludere le nuove navi dal campo di applicazione delle norme sui premi, o di spostare la scadenza al 30 novembre.

La Commissione ritiene tali obiezioni infondate per i motivi che esporrà nella presente decisione. Ma la ragione principale è che le critiche mosse dai denunciatori hanno natura meramente speculativa e che essi non hanno fornito prove a sostegno degli argomenti avanzati.

Va tuttavia sottolineato che prima della comunicazione degli addebiti del 12 luglio 1984 (vedi punto 5), la Commissione ha ricevuto da diversi proprietari di navi ed associazioni di proprietari, tutti membri dei P & I club, al pari dei denunciatori, circa 15 lettere in favore dell'IGA.

Questi proprietari, che possono essere considerati rappresentativi dell'intera categoria di proprietari di navi della Comunità, si sono nettamente disso-

ciati dalle posizioni assunte dall'Unione degli armatori greci e dal comitato di cooperazione greca per la navigazione.

In particolare essi hanno obiettato che l'attuale sistema dei P & I club è proficuo per gli armatori sia per i servizi praticati sia in quanto offre una copertura assicurativa di importanza vitale al prezzo di costo, e che qualsiasi pregiudizio arrecato alla sua stabilità avrebbe nuociuto non soltanto agli interessi degli armatori, ma anche a tutti gli utenti di trasporti in generale. Un indebolimento degli accordi di «pool» avrebbe due conseguenze negative: anzitutto i club non sarebbero più in grado di far fronte alle domande di indennizzo in caso di sinistri particolarmente gravi; in secondo luogo, rilevanti richieste di indennizzo presentate da terzi potrebbero restare insoddisfatte e le conseguenze di queste incapacità del settore di onorare i propri impegni potrebbero ricadere sull'intera collettività.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

21. Secondo l'articolo 85, paragrafo 1, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi fra imprese, tutte le decisioni d'associazioni d'imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

L'articolo 85 si applica tanto ad accordi in materia di servizi quanto ad accordi su merci.

22. I clubs che hanno notificato l'IGA sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1;

Gli accordi di mutua assicurazione non costituiscono di per sé una restrizione della concorrenza, ma l'accordo oggetto della presente decisione presenta la peculiarità di istituire un sistema che ha per effetto di ridurre la concorrenza fra clubs limitando il diritto di ciascuno di essi di offrire contratti assicurativi tanto per navi già assicurate presso un altro club, quanto per navi nuove o di nuova acquisizione. Queste limitazioni hanno anche la conseguenza di restringere la possibilità dell'assicurato di scegliere liberamente il proprio assicuratore.

23. Queste restrizioni alla libertà dei clubs in materia di premi e contratti hanno effetti sensibili, dato che questo settore del mercato assicurativo è dominato dai clubs P & I, che assicurano la quasi totalità della flotta mercantile registrata negli stati membri della Comunità.

24. Secondo la Commissione, le seguenti clausole ricadono nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1:

- regole per la stipulazione di contratti di assicurazione per navi già assicurate (vedi punto 25)
- regole per la stipulazione di contratti assicurativi per navi nuove (vedi punto 26)
- regole concernenti il pagamento richiesto in caso di recesso (vedi punto 27)
- regole sul contributo minimo stimato per le navi cisterne (vedi punto 28)

25. Regole per la stipulazione di contratti assicurativi per navi già assicurate

Numerosi assicuratori che, senza l'accordo, si farebbero concorrenza senza nessuna restrizione, in particolare per quanto riguarda la fissazione dei premi, hanno creato, tramite l'accordo, un dispositivo che limita la libertà di un nuovo club di assicurare una nave già assicurata presso il cosiddetto holding club.

Questa limitazione è duplice:

- anzitutto, l'operatore assicurato può avvalersi della sua facoltà di cambiare club soltanto a condizione che un impegno contrattuale vincolante avente per oggetto il premio assicurativo sia concluso fra l'operatore e il nuovo club entro il 30 settembre dell'anno in corso e che l'holding club ne sia informato entro tre giorni dalla stipulazione.

In mancanza di un impegno vincolante, l'operatore può rivolgersi al nuovo club soltanto se quest'ultimo pratica le stesse tariffe dell'holding club, a meno che queste ultime tariffe non siano giudicate eccessive (vedi punto 48).

- In secondo luogo, il dispositivo descritto sopra presuppone che il premio offerto dal nuovo club sia considerato ragionevole dall'holding club o, in caso di contestazione, sia riconosciuto tale dal comitato di esperti.

Questo dispositivo ha come conseguenza di restringere la libertà dell'assicuratore di stipulare contratti con un nuovo cliente e pertanto di limitare la libertà dell'assicurato di beneficiare degli effetti della concorrenza.

26. Regole sulla stipulazione dei contratti per navi nuove

Nonostante le modifiche apportate all'IGA nella sua versione iniziale in seguito all'intervento della Commissione, l'IGA 1985 continua a contenere restrizioni della concorrenza nelle disposizioni che disciplinano la stipulazione di contratti per navi nuove.

L'operatore che acquisti una nave nuova nel corso di un determinato esercizio, in cui abbia modifi-

cato la propria politica di assicurazione, non è completamente libero di rivolgersi all'assicuratore di sua scelta per chiedere un'offerta di contratto di assicurazione.

Le regole in vigore impongono all'assicurato l'obbligo di rivolgersi anzitutto al club o ai clubs che già assicurano la totalità o parte della sua flotta.

L'operatore di una nave nuova o di nuova acquisizione può approfittare immediatamente della tariffa più interessante praticata da un nuovo club soltanto a condizione di aver concluso con quest'ultimo un impegno vincolante secondo la cosiddetta procedura «del preavviso entro il 30 settembre» (vedi punto 14) per una o più delle proprie navi, già assicurate; se però l'holding club contesta l'offerta del nuovo club, l'operatore potrà beneficiarne immediatamente soltanto se il comitato di esperti non giudica anormalmente basso il premio offerto.

In tutti gli altri casi, l'operatore può assicurare una nave nuova o di nuova acquisizione presso un club per il resto dell'anno in corso ad una tariffa inferiore a quella dell'holding club, salvo se il comitato di esperti giudichi eccessiva la tariffa praticata da quest'ultimo; questo dispositivo ha come conseguenza di limitare la possibilità dell'operatore di scegliere per la propria nave nuova o di nuova acquisizione un'assicurazione che offra un premio più vantaggioso di quello praticato dall'holding club.

27. Regole concernenti il pagamento richiesto in caso di recesso dell'armatore

Benché di per sé queste regole non implicino restrizioni propriamente dette, la Commissione è del parere che queste regole, che stabiliscono i pagamenti che i membri che ritirano la propria nave o flotta dal club devono effettuare a copertura della loro quota di responsabilità maturata durante l'appartenenza al club e ancora pendente al momento del recesso, potrebbero essere utilizzate per rafforzare le restrizioni al passaggio da un club all'altro. Queste regole potrebbero effettivamente essere utilizzate per restringere ulteriormente la possibilità degli operatori di ricercare offerte più convenienti da parte di un altro club. L'ammontare del pagamento richiesto dall'holding club in caso di recesso costituisce di fatto un deterrente per i cambiamenti di club.

28. Regole sul contributo minimo stimato per le navi cisterne

In seguito all'intervento della Commissione, il clubs hanno convenuto di sopprimere i tassi minimi di base previsti nell'accordo iniziale. Il testo dell'attuale accordo contiene tuttavia ancora clausole che restringono la concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

Senza l'accordo, gli assicuratori sono liberi di offrire per le navi cisterna premi che essi fisserebbero in base alla loro propria valutazione dei rischi.

L'attuale testo dell'accordo impone d'altro lato ai diversi club l'obbligo di tener debitamente conto, nei premi offerti, dei seguenti elementi di costo:

- i) richieste di indennizzo nei limiti fissati dal club;
- ii) contributo alle richieste d'indennizzo rivolte al pool;
- iii) costi di riassicurazione;
- iv) costi di gestione.

Inoltre, i club raccomanderanno ogni anno un'adeguata riserva minima a copertura delle richieste di indennizzo rivolte al pool.

Di conseguenza anche se l'obbligo di praticare uniformemente una tariffa minima è stato soppresso, la libertà degli assicuratori di stabilire le loro tariffe per le navi cisterna continua ad essere ristretta.

29. L'accordo notificato è atto ad incidere sensibilmente sugli scambi tra stati membri dato che i suoi effetti si estendono a tutto il territorio del mercato comune ed anche a paesi terzi. La quasi totalità della flotta mercantile comunitaria è assicurata dai club, di modo che di norma navi di uno stato membro sono assicurate presso un club stabilito in un altro stato membro. Partecipano inoltre all'accordo club stabiliti in più di uno stato membro.

B. Articolo 85, paragrafo 3

30. L'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE stabilisce che le disposizioni del paragrafo 1, dell'articolo 85 possono essere dichiarate inapplicabili a qualsiasi accordo fra imprese che contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva ed evitando di:
- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
 - b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.
31. L'IGA, nella versione modificata in seguito all'intervento della Commissione soddisfa alle condizioni enunciate dall'articolo 85, paragrafo 3.

Miglioramento della produzione o della distribuzione

32. L'IGA era destinato a mantenere il sistema di mutua assicurazione offerta dai club P & I, i cui van-

taggi essenziali possono essere riassunti come segue:

- Riduzione dei premi assicurativi, dovuta al fatto che i clubs sono organizzazioni senza scopi di lucro e che ogni membro contribuisce di fatto per una quota parte del totale delle richieste di indennizzo rivolte a membri del club e delle spese di riassicurazione e di gestione.
 - Un più efficace disbrigo delle richieste di indennizzo e una più rapida assistenza ai proprietari di navi, dato che l'assicurato e l'assicuratore hanno in linea di massima interessi comuni che non sono in conflitto.
 - Elasticità della copertura assicurativa. Grazie al margine discrezionale di cui dispongono i direttori dei clubs, i rischi che non siano espressamente coperti dalla polizza possono nondimeno dar luogo ad un indennizzo. Questa flessibilità è una caratteristica particolare della mutua assicurazione, nel senso che i membri di un club possono avere una tale fiducia nelle decisioni dei loro direttori da accettarle in ogni caso, anche quando l'indennizzo deciso ecceda la copertura dei rischi prevista nella polizza assicurativa.
 - Copertura illimitata: la partecipazione dei club ad un pool e la riassicurazione collettiva da parte dei club della frazione dei rischi che superi il massimale, permette loro di proporre ai proprietari di navi una copertura illimitata di tutti i rischi, salvo quello di inquinamento da idrocarburi.
 - Rapidità nel disbrigo delle richieste di indennizzo. Di questo vantaggio della mutua assicurazione possono beneficiare anche coloro che vantano nei confronti dei proprietari di navi un diritto di risarcimento, come ad esempio i loro dipendenti, gli addetti alle operazioni portuali con terzi, in seguito ad incidenti, o anche i terzi vittime di incidenti.
33. Le regole dell'IGA mirano a salvaguardare quattro obiettivi da cui dipende il corretto funzionamento del sistema di mutua assicurazione dei club P & I, ossia:
- stabilità d'appartenenza ai club;
 - salvaguardia del principio mutualistico;
 - stabilità dei premi;
 - mantenimento del sistema del pool.
34. La stabilità dell'appartenenza ai club riveste notevole importanza per due motivi:
- i membri assicuratori di un club non potrebbero acquisire le conoscenze tecniche sufficienti per valutare correttamente le tariffe applicabili se i membri passano continuamente da un club all'altro;

— le pendenze di lunga durata sarebbero difficili da gestire equamente se i membri cambiano spesso di club.

35. Salvaguardia del principio mutualistico

Le regole per la fissazione dei premi sono destinate ad evitare l'applicazione di tariffe discriminatorie. Questa situazione potrebbe presentarsi quando il premio proposto dal nuovo club per attirare un operatore già assicurato presso un altro club (holding club) non si basa integralmente su una valutazione del rischio ma è stabilito soltanto nell'intento di ottenere il cambiamento del club. Un siffatto premio potrebbe risultare discriminatorio per i membri del nuovo club.

Per prevenire il rischio di tali tariffe discriminatorie, l'IGA contiene la clausola menzionata nel precedente punto 14 a), secondo la quale l'assicurato può cambiare club soltanto se il premio del nuovo club sia ritenuto ragionevole da un comitato di esperti.

36. Stabilità dei premi

La stabilità dei premi è indispensabile per consentire ai proprietari di navi di prevedere quali saranno i costi effettivi dell'assicurazione. Un sistema che offrirebbe tassi particolarmente vantaggiosi, in seguito ad una sottovalutazione dei costi globali assicurativi, che dovrebbero di conseguenza essere rettificati con la richiesta di elevati sovrapprezzi, sarebbe contrario alle pratiche e agli usi in campo assicurativo e nuocerebbe pertanto ai proprietari di navi.

37. Mantenimento del sistema di pool

L'offerta di tariffe discriminatorie minerebbe la fiducia fra i club che costituisce un importante fattore per il corretto funzionamento del pool. È infatti difficile immaginare come i club potrebbero continuare ad accettare il principio del pool senza avere la massima fiducia reciproca.

38. La determinazione del costo minimo totale stimato per le navi cisterna dà luogo a particolari considerazioni. A tale riguardo, l'IGA nella versione 1985 contiene clausole che hanno per effetto una restrizione della concorrenza (vedi punto 28).

Al riguardo, occorre tuttavia tener conto della particolare natura dei trasporti di prodotti petroliferi e gassosi con navi cisterna. Questi trasporti rappresentano circa il 50 % del tonnellaggio assicurato presso i club. Mentre nell'assicurazione del trasporto di merci solide le richieste di indennizzo hanno una frequenza abbastanza regolare, diversa è la situazione per quanto riguarda le navi cisterna

ed in particolare per quelle che trasportano olii usati o pesanti. I sinistri sono piuttosto rari ma danno luogo a richieste di risarcimenti estremamente ingenti.

Per prevenire il rischio che vengano offerti sistematicamente premi troppo bassi per tutelarsi contro incidenti di questa gravità, i club hanno deciso di mettere in comune l'esperienza assicurativa dei loro esperti in questo ramo particolare. Mentre la versione originaria dell'accordo prevedeva un costo totale minimo stimato (ETC) per le navi cisterna, l'IGA per la versione del 1985 lascia ai club la facoltà di stabilire i premi di assicurazione delle navi cisterne a condizione che il premio offerto tenga debitamente conto di una serie di elementi costanti del costo complessivo.

Tenendo presente la necessità di prevedere un livello dei premi sufficiente a coprire le richieste di risarcimento risultanti da sinistri gravi ed il fatto che, affinché gli accordi di pool possano funzionare, i club devono ora fidarsi pienamente dei livelli dei premi degli altri club, la Commissione ritiene che la clausola relativa alle navi cisterna contribuisca a migliorare i servizi di assicurazione in questo settore.

39. Dopo aver esaminato gli argomenti invocati dai club, la Commissione è giunta alla conclusione che i vantaggi dell'accordo notificato superano gli inconvenienti dovuti alle restrizioni alla libertà degli operatori di cambiare club ed alle restrizioni poste con la formula precisata più sopra per i premi applicabili alle navi cisterna.

In tale contesto, l'istituzione ed il funzionamento dell'IGA possono essere visti come un mezzo per migliorare la prestazione e la distribuzione dei servizi di assicurazione.

Vantaggi per i consumatori

40. Dei predetti vantaggi in materia di prestazione e di distribuzione dei servizi assicurativi beneficiano direttamente i proprietari di navi. Per quanto riguarda i proprietari assicurati, è ovvio che l'IGA consenta loro di beneficiare di tutti i vantaggi di un sistema mutualistico di assicurazione (vedi punto 32).

41. Nel contesto della mutua assicurazione, la Commissione ritiene tuttavia che non basta sostenere che l'accordo notificato va a vantaggio dei consumatori semplicemente in quanto i proprietari assicurati sono a loro volta consumatori dei servizi in questione.

Occorre di conseguenza dimostrare che altre persone, diverse dagli assicurati, ossia gli utilizzatori dei trasporti, che sono i loro clienti, ed i consuma-

tori finali ricavano del pari un beneficio dall'accordo in questione.

42. Relativamente ai clienti degli assicurati, è opportuno tener conto della situazione concorrenziale nel settore dei trasporti marittimi. Questo settore è caratterizzato da una separazione fra linee regolari di traffico da un lato e servizi non di linea, dall'altro, che danno luogo ad un attivissimo mercato del noleggioro marittimo.
43. Relativamente ai servizi diversi da quelli di linea, data l'elevata competitività su questo mercato, è lecito ritenere che ogni diminuzione dei costi realizzata grazie a minori spese assicurative si ripercuoterà sui noli marittimi determinandone un ribasso, con conseguenti effetti sui prezzi pagati dai consumatori finali per la merce in questione.
44. Queste considerazioni possono valere anche per il settore dei trasporti regolari di linea, nel quale i noli sono in parte stabiliti dalle conferenze marittime. Relativamente a questi servizi va osservato che nonostante le regole uniformi per la fissazione dei noli, le conferenze sono esposte ad una forte concorrenza in particolare da parte di operatori non conferenziati. Di conseguenza, è lecito supporre che ben difficilmente esse saranno in grado di maggiorare i noli in misura superiore a quanto strettamente necessario per coprire i costi. In tali circostanze ogni riduzione dei costi risultante dalla mutua assicurazione si ripercuoterà sui consumatori.
45. Per questi motivi la Commissione può condividere l'argomento sostenuto dai club secondo il quale le riduzioni di costo praticate tanto sul mercato delle linee regolari quanto su quello degli altri trasporti del settore marittimo dai proprietari ed armatori di navi grazie all'IGA andrà con ogni probabilità a beneficio dei consumatori. Questo vantaggio è originato dal fatto che l'intensità della concorrenza fra proprietari e armatori di navi è tale che le riduzioni di costo ottenute grazie all'IGA si trasferiranno, se non nella loro totalità, almeno in gran parte sui prezzi praticati ai clienti.
46. Le stesse positive considerazioni possono valere anche per il sistema di indennizzo dei passeggeri o di altri clienti dei proprietari di navi che abbiano subito un danno assicurato dai club P & I. La rapida liquidazione dei sinistri, resa possibile dal sistema di mutua assicurazione istituito dall'IGA, rappresenta infatti un incontestabile vantaggio per i consumatori. Lo stesso dicasi della copertura illimitata e dell'elasticità della copertura consentita dall'IGA (vedi punto 32).
47. Assoluta necessità delle restrizioni
- Le restrizioni che sono rimaste nel testo dell'IGA, versione 1985, appaiono indispensabili per la realizzazione degli obiettivi dei club P & I.

La prima di queste restrizioni è costituita dalla regola che disciplina la stipulazione di contratti relativamente a navi già assicurate. Essa è intesa chiaramente ad impedire il passaggio degli assicurati da un club all'altro sotto lo stimolo di un'offerta di premi discriminatori.

In un sistema di mutua assicurazione è infatti indispensabile impedire che vengano offerti premi discriminatori, e senza la clausola in questione verrebbe meno la reciproca fiducia fra i club, indispensabile al funzionamento del sistema.

48. La principale differenza fra il sistema di tariffazione in vigore nell'ambito dello IGA modificato nel 1981 e quello dell'IGA, versione attuale (1985), risiede nel fatto che un club ha sempre la possibilità di assicurare un operatore già assicurato quando il premio offerto è ragionevole.

L'IGA 1981 vietava ad un nuovo club di offrire un premio inferiore a quello del club assicuratore, salvo se il premio di quest'ultimo non risultasse superiore ad una determinata gamma di premi correnti o, in altri termini, fosse eccessivamente elevato. Nella versione IGA del 1985, l'operatore è invece libero di cambiare club purché il premio offerto dal nuovo club non sia ritenuto eccessivamente basso, a condizione tuttavia di aver stipulato con il nuovo club un impegno vincolante con effetto a partire dall'inizio del successivo esercizio assicurativo.

È inoltre prescritto che questo impegno vincolante venga notificato al club assicuratore prima del 30 settembre (secondo la cosiddetta procedura del preavviso entro il 30 settembre), perché altrimenti saranno applicabili le clausole dell'IGA 1981 relative alla limitazione dei rischi conferibili al pool.

La scadenza del 30 settembre è essenziale per il funzionamento del sistema poiché gli assicuratori devono poter effettuare una stima sufficientemente precisa della quantità e della qualità dei loro assicurati nell'esercizio successivo. Queste valutazioni sono infatti indispensabili per permettere di calcolare correttamente il nuovo premio a carico di un operatore dato che questo calcolo è fondamentale per ottenere un'equa ripartizione dei contributi di tutti i membri di un club.

La scadenza del 30 settembre coincide inoltre con la prima data di pubblicazione delle statistiche dei rischi sostenuti individualmente e collettivamente dai membri del club. Queste statistiche consentono ai club assicuratori e ai nuovi club di procedere ad una valutazione provvisoria dei rischi rappresentati da un operatore che desidera cambiare club, salvo poi rivedere le loro stime quando necessario (vedi punto 14 c).

Le critiche dei denunciati nei confronti della procedura di preavviso entro il 30 settembre non appaiono, agli occhi della Commissione, sostenute da prove concrete. In primo luogo è scorretto contrapporre tale procedura a quella prevista dal «vecchio IGA» come se quest'ultimo accordo fosse stato abolito. Il membro che desidera cambiare club è libero di scegliere fra l'impegnarsi entro il 30 settembre secondo la nuova procedura e attendere sino all'epoca normale dei rinnovi, per la quale continua ad essere applicabile la «vecchia procedura».

La Commissione non può di conseguenza accogliere l'argomento dei denunciati secondo cui il nuovo meccanismo sarebbe ancora peggiore di quello del «vecchio» IGA.

In secondo luogo, un'importante vantaggio della procedura di preavviso entro il 30 settembre è che essa consente ad un membro di confrontare il premio praticatogli dal suo assicuratore con quello proposto da un altro club, anche se poi decide di non cambiare club. Ciò in quanto l'holding club è obbligato a comunicare al nuovo club, su sua richiesta, la situazione rischi del proprietario di navi. Ed è proprio la mancata possibilità di fare altrettanto nell'ambito del «vecchio IGA», che era stata criticata dai denunciati. Il nuovo sistema costituisce pertanto un miglioramento nella misura in cui accoglie questa esigenza.

L'obiezione fondamentale dei denunciati è che la data limite del 30 settembre rappresenta un termine scomodo ed impraticabile. Secondo loro, tale scadenza dovrebbe essere postposta ad una data in cui siano disponibili tutte le informazioni necessarie ai fini di un rinnovo di tipo «tradizionale».

La Commissione non può condividere questo punto di vista. Nel corso della discussioni svoltesi fra i servizi della Commissione ed i club per indurre questi ultimi a modificare l'IGA 1981, fu convenuto di studiare i mezzi per evitare che l'IGA avesse l'effetto di vincolare un armatore al premio praticato dal suo club assicuratore per un intero anno, senza sconvolgere l'intera struttura del sistema. La Commissione ha accolto l'obiezione formulata dai club secondo cui dare agli armatori la più completa libertà di cambiare club in qualsiasi momento avrebbe compromesso il funzionamento dell'intero sistema, soprattutto se si tiene presente l'esigenza di una certa stabilità dell'appartenenza ai club (vedi punto 34).

Inizialmente, il termine ultimo stabilito per la procedura fra il 20 agosto. Successivamente, in seguito agli argomenti avanzati dai denunciati, gli altri proprietari membri dei club, vincendo le loro esitazioni, accettarono di spostare tale scadenza al 30 settembre. Essi respinsero ogni differimento ad una data ulteriore in quanto ciò avrebbe signifi-

cato che i premi della totalità o quasi del naviglio assicurato avrebbero potuto essere rinnovati senza nessuna considerazione per i premi praticati dagli holding club. Ciò avrebbe vanificato l'interesse di disporre di una procedura distinta, come i club avevano accettato. Non vi sarebbe stato bisogno di due procedure, e sarebbe stata ignorata l'esigenza dei club di preservare la stabilità dei membri del club evitando il passaggio eccessivo da un club all'altro con premi assicurativi anormalmente bassi. In effetti, quella che era stata concepita come una «valvola di sicurezza» sarebbe diventata la pratica corrente con una conseguente destabilizzazione del sistema.

49. La data del 30 settembre, combinata all'obbligo imposto al club assicuratore di comunicare al nuovo club informazioni sul premio applicabile ad un operatore desideroso di cambiare club, tiene anche conto degli interessi degli operatori che devono poter decidere quanto prima possibile se continuare ad essere assicurati presso l'holding club in perfetta conoscenza del premio che essi dovranno pagare nell'esercizio assicurativo seguente.

Il meccanismo in tal modo creato rappresenta, secondo la Commissione, un accettabile compromesso fra il legittimo interesse del club di salvaguardare la permanenza dei loro membri e l'interesse degli operatori che possono ora approfittare della concorrenza fra club in ordine ai premi ed ai servizi offerti.

50. La procedura del preavviso entro il 30 settembre rappresenta di conseguenza un elemento chiave dell'IGA, versione 1985 ed è indispensabile per il suo funzionamento. I club devono tuttavia impegnarsi a rispettare scrupolosamente le condizioni stabilite.

51. La seconda restrizione osservata è la clausola relativa ai premi di assicurazione applicabili alle navi nuove. Questa clausola è il frutto di intense discussioni fra la Commissione e i club. Secondo la Commissione, essa rappresenta un ragionevole compromesso fra gli interessi dei club e quelli di operatori individuali, in particolare dei proprietari che hanno presentato una denuncia. Più che navi isolate, i club cercano di assicurare intere flotte e sostengono che l'operatore che acquista una nave nuova dovrebbe essere obbligato ad assicurarla presso l'holding club poiché la corretta valutazione del rischio esige la conoscenza della situazione personale dell'operatore relativamente a tutte le navi di sua proprietà.

Senonché, gli operatori che hanno presentato una denuncia formale contro l'IGA, sostengono che per le navi nuove l'operatore deve essere libero di scegliere un altro club assicuratore. A sostegno della loro tesi che la clausola della «nave nuova» è superflua, essi citano l'esistenza delle cosiddette flotte frazionate, ossia di casi in cui gli operatori ripartiscono fra più club l'assicurazione delle loro navi.

Cio nondimeno, nonostante imponga agli operatori di informare tempestivamente il club assicuratore dell'acquisto di una nave nuova, la clausola che disciplina l'assicurazione delle navi nuove non consente all'operatore che abbia già deciso di trasferire l'assicurazione di una o più navi a un nuovo club, di procedere effettivamente a tale trasferimento e di beneficiare immediatamente del premio del nuovo club. Questa possibilità costituisce un'applicazione della teoria delle «flotte frazionate».

Le critiche espresse dai denunciatori sulla clausola delle «navi nuove» sono uno sviluppo della loro obiezione fondamentale secondo cui tutti i rinnovi dovrebbero aver luogo in base ad una procedura di preavviso entro il 30 settembre, prorogata però ad una data ulteriore. Poiché la Commissione ha accettato l'obiezione dei club che le regole che disciplinano il passaggio da un club all'altro fossero estese alle nuove navi, l'IGA 1985 liberalizza la stipulazione di contratti per le nuove navi non appena una parte della flotta esistente sia stata assicurata presso il nuovo club in base alla procedura del preavviso entro il 30 settembre. La Commissione concorda con i clubs sul fatto che il dare al nuovo club la libertà di assicurare una singola nuova nave in tutti i casi in cui il premio da esso proposto sia «ragionevole» potrebbe essere più pericoloso nel caso di una nave nuova che in quello di un rinnovo di contratto. Per il nuovo club sarebbe infatti relativamente più agevole e senza rischi offrire un tasso assicurativo basso per una singola nave che per un'intera flotta. E un'offerta conveniente da parte di un nuovo club relativamente ad una singola nuova nave obbligherebbe l'holding club a fare un'offerta equivalente o più bassa e a ridurre di conseguenza i premi per tutto il resto della flotta a livelli inferiori a quelli da esso ritenuti adeguati in base ad una corretta gestione interna.

52. La clausola delle «navi nuove», che tiene conto degli interessi divergenti dei club e di taluni operatori, è essenziale per il funzionamento dell'IGA per i motivi indicati a proposito delle navi già assicurate (vedi punto 49). Non si possono trattare le navi «nuove» come se esistessero isolatamente dal resto della flotta dell'operatore. Non è realistico ragionare in termini di assicurazione di singole navi, anziché valutare i rischi inerenti ad una nave in riferimento alla situazione rischi di tutta la flotta dell'operatore o, quanto meno, di una sua parte (nel caso di flotte frazionate). Di conseguenza, l'applicazione del termine del 30 settembre alle navi «nuove» deve essere considerata indispensabile.
53. Analoghe conclusioni valgono per gli effetti potenzialmente restrittivi delle disposizioni che disciplinano la liquidazione della quota parte in caso di recesso di un membro. Queste clausole sono giustificate dalla necessità di impedire ad un operatore di venir meno ai suoi impegni nei confronti di

un club, derivanti dalle responsabilità maturate durante l'appartenenza al club ed ancora pendenti al momento del recesso.

Giova sottolineare che una volta chiuso l'ultimo esercizio assicurativo durante il quale faceva ancora parte del club (in generale tre anni più tardi), l'ex membro fruisce del beneficio di essere esonerato definitivamente da qualsiasi responsabilità futura e ciò nonostante il fatto che in quel momento il 50 % circa (in valore) delle richieste di indennizzo imputabili a quell'esercizio, e una parte di quelle imputabili ad esercizi precedenti, rischiano di essere ancora pendenti.

Le disposizioni che disciplinano il pagamento richiesto in caso di recesso possono in linea di massima essere considerate come un mezzo per prevenire discriminazioni fra membri di uno stesso club.

Le modifiche apportate in seguito all'intervento della Commissione, ossia l'introduzione di disposizioni relative al deposito di una garanzia bancaria e al diritto di ricorrere all'Export committee per contestare l'ammontare del pagamento richiesto, rendono improbabile che la liquidazione della quota di responsabilità venga utilizzata per restringere le possibilità di cambiare club. Ciò vale in particolare ora che la composizione e le regole procedurali dell'Export committee sono state modificate e risultano accettabili per la Commissione.

54. Infine, le regole che disciplinano il costo minimo totale stimato per le navi cisterna sono indispensabili per il buon funzionamento di un sistema di mutua assicurazione dati gli elevati importi oggetto delle richieste di risarcimento (vedi punto 38).
55. Eliminazione della concorrenza
- L'IGA non consente alle imprese di cui trattasi la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte importante dei servizi di assicurazione in questione. Ogni club è ora libero di stabilire autonomamente i premi applicabili ai propri membri. È inoltre lecito ritenere che con le nuove possibilità di cambiare club previste dall'IGA modificato, la concorrenza fra club in materia di servizi offerti verrà ad intensificarsi.
56. Per tutti i suesposti motivi, la Commissione è del parere che grazie alle modifiche concordate con i club nel corso di quasi tre anni di discussioni, le condizioni stabilite dall'articolo 85, paragrafo 3, sono soddisfatte.

La Commissione ritiene inoltre che durante tali discussioni sia stato debitamente tenuto conto del punto di vista dei denunciatori. Con questi ultimi

sono state infatti tenute diverse riunioni, nel corso delle quali essi hanno potuto esporre con chiarezza ai servizi della Commissione le loro preoccupazioni e esigenze. La versione 1985 dell'IGA è il risultato di laboriosi contatti fra la Commissione, i clubs e i denunciati.

Date queste premesse, la Commissione ritiene che l'IGA nel 1985 rappresenti un equo compromesso fra i diversi interessi in gioco. È molto probabile che una decisione negativa nei confronti dell'IGA avrebbe avuto conseguenze nefaste per lo stesso sistema mutualistico di assicurazione quale praticato dai club da oltre un secolo. Inoltre, è stato segnalato all'attenzione della Commissione che un eventuale divieto nei confronti dell'IGA avrebbe potuto avere come conseguenza un recesso massiccio per lo meno di quei membri che non sono stabiliti nella Comunità per costituire nuovi club P & I in paesi terzi.

Alla luce di queste considerazioni, e tenendo presente che compromettere il funzionamento dell'accordo assicurativo mutualistico sarebbe deleterio non soltanto per gli interessi dei proprietari ed armatori ma anche per quelli dei consumatori e di terzi (in particolare in relazione ai rischi di inquinamento da petrolio), la Commissione è del parere che, a condizione che venga tenuto sotto rigoroso controllo, l'IGA possa essere esonerato.

C. Articoli 6 e 8 del regolamento n. 17

57. L'attuale situazione del mercato ed il fatto che la procedura del preavviso entro il 30 settembre non è ancora stata messa alla prova, giustificano la concessione di un'esenzione limitata a 10 anni a decorrere dalla data dell'ultima notifica (20 febbraio 1985).
58. Per consentire alla Commissione di verificare se le condizioni che hanno giustificato il rilascio dell'esenzione continuano a ricorrere lungo tutto il periodo di esenzione, le parti interessate dovranno informare la Commissione, una volta l'anno, delle eventuali modifiche dell'accordo notificato o dell'eventuale stipulazione di nuovi accordi fra di loro. Ciò non le dispenserà tuttavia dal notificare alla Commissione ogni modifica quanto al contenuto o ai partecipanti apportata all'accordo esentato in forza all'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento n. 17, pena la perdita del beneficio dell'esen-

zione. Inoltre, per permettere alla Commissione di verificare l'applicazione della procedura del preavviso entro il 30 settembre, le parti dovranno trasmetterle annualmente una relazione contenente i seguenti dati:

- il numero di domande ufficiali di applicazione della nuova procedura presentate dagli operatori di navi ad un nuovo club (dati distinti per club), e il numero di volte in cui l'Expert committee è stato adito per controversie relative a fissazioni di premi, con menzione delle decisioni rese,
- il numero di cambiamenti di club effettuati in applicazione della procedura in questione,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Ai sensi delle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, sono dichiarate inapplicabili all'International group agreement, quale notificato, da ultimo, il 20 febbraio 1985. La presente esenzione è valida fino al 20 febbraio 1995.

Articolo 2

Le imprese destinatarie della presente decisione informeranno la Commissione una volta all'anno delle modifiche e/o delle aggiunte apportate all'accordo notificato e della stipulazione di nuovi accordi fra di loro, o fra di loro e un altro club P & I. Esse trasmetteranno inoltre alla Commissione una relazione annuale contenente le informazioni statistiche necessarie per consentirle di verificare l'applicazione della procedura del preavviso entro il 30 settembre.

Articolo 3

Le imprese elencate nell'allegato sono destinatarie della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 16 dicembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione

BILAG — ANHANG — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ — ANNEX — ANNEXE — ALLEGATO — BIJLAGE

The Britannia Steamship Insurance Association Limited.

Southwark Towers,
32 London Bridge Street,
London SE1.

The London Steamship Owners' Mutual Insurance Association Limited.

17 Crosswall,
London EC3.

The Newcastle Protection and Indemnity Association.

Centro House,
3 Cloth Market,
Newcastle-upon-Tyne.

The North of England Protecting and Indemnity Association Limited.

Douglas House,
4 Neville Street,
Newcastle-upon-Tyne.

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association Limited.

International House,
World Trade Centre,
1 St Katharine's Way,
London E1 9UN.

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association (Bermuda) Limited.

Burnaby Building,
Burnaby Street,
Hamilton,
Bermuda.

The Steamship Mutual Underwriting Association Limited

Aquatical House,
201/211 Bishopsgate,
London EC2.

Sveriges Angfartys Assurans Forening.

Barlastgatan 2,
S-400 40 Göteborg,
Sweden.

The Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association (Luxembourg).

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited.

Clarendon House,
Church Street West,
Hamilton,
Bermuda.

The Sunderland Steamship Protecting and Indemnity Association.

Tavistock House,
Borough Road,
Sunderland.

The United Kingdom Mutual Steamship Assurance Association (Bermuda) Limited.

Mercury House,
Front Street,
Hamilton,
Bermuda.

The West of England Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association (Luxembourg).

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

Assuranceforeningen Gard (Gjensidig).

4801 Arendal,
Norway.

Assuranceforeningen Skuld (Gjensidig).

Stortingst. 18,
Oslo 1,
Norway.

The Japan Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association.

Yanagiya Building,
2-1-10 Nihonbashi,
Chuoh-Ku,
Tokyo, Japan.

The Liverpool and London Steamship Protection and Indemnity Association Limited.

Equity & Law House,
47 Castle Street,
Liverpool.

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 16 dicembre 1985

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

(IV/30.665 — Villeroy & Boch)

(I testi in lingua francese e tedesca sono i soli facenti fede)

(85/616/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 85,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare l'articolo 2,

vista la domanda di attestazione negativa presentata il 25 maggio 1982 dalle imprese Villeroy & Boch KG con sede a Mettlach (Germania) e Villeroy & Boch Sarl, di Lussemburgo, di una rete di contratti tipo di distribuzioni di ceramiche da tavola e per decorazione,

visto il contenuto essenziale della domanda, pubblicato⁽²⁾ in applicazione dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17,

visto il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. Le imprese

1. La società Villeroy & Boch KG con sede a Mettlach (Germania) e la Villeroy & Boch Sarl con sede a Lussemburgo fanno parte del gruppo recante la stessa ragione sociale, che è un grande produttore di ceramiche (ceramiche sanitarie e ceramiche fini). Il gruppo Villeroy & Boch realizza un fatturato annuo complessivo consolidato di ...⁽³⁾, di cui ... nelle ceramiche fini (ceramiche

da tavola e per decorazione) che Villeroy & Boch commercializza negli stati membri della Comunità e dell'EFTA tramite una rete di distribuzione.

B. Il prodotto e il mercato

2. Villeroy & Boch figura tra i grandi produttori europei di ceramiche da tavola e decorative. Esso vende la sua produzione principalmente in Germania, nel Benelux e in Francia. La rete Villeroy & Boch distribuisce 61 servizi da tavola di cui i più conosciuti, in tutto 21, beneficiano di una garanzia di disponibilità di 15 anni. La quota parte di mercato di Villeroy & Boch è inferiore al 10 % in tutti gli stati membri della CEE ed è inferiore al 5 % in numerosi di essi.
3. Il mercato delle ceramiche da tavola e per decorazione è un mercato disperso nel quale regna una concorrenza agguerrita. Nel solo mercato tedesco operano numerosi produttori, dei quali i tre principali provvedono insieme ad un terzo delle vendite e gli altri dividono il resto del mercato con una quota parte rispettiva pari o inferiore al 5 %.
4. Trattandosi di articoli di qualità, relativamente leggeri, le importazioni occupano un ruolo importante e possono rappresentare sino ad un terzo delle vendite annue su determinati mercati nazionali.

Ciascun produttore è di conseguenza esposto alla concorrenza dei fabbricanti stabiliti sia negli altri stati membri sia nei paesi terzi, e alcuni produttori esportano anche un terzo della loro produzione.

C. La rete di accordi notificati

5. Villeroy & Boch vende le sue ceramiche da tavola e da decorazione nel mercato comune tramite una rete di circa 3 500 rivenditori specializzati al dettaglio che sono riforniti, secondo il paese, direttamente da Villeroy & Boch e/o tramite importatori o grossisti. Questa rete è completata da due canali di distribuzione specializzata: l'approvvigionamento degli alberghi-ristoranti e la distribuzione di oggetti pubblicitari.

⁽¹⁾ GU n. 13 del 12. 2. 1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ GU n. C 206 del 16. 8. 1985, pag. 6.

⁽³⁾ Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17, i segreti professionali non sono pubblicati nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

6. La rete di distribuzione che Villeroy & Boch ha notificato ai fini di un'attestazione negativa, o in via sussidiaria di un'esenzione, comprende pertanto vari contratti tipo differenti conclusi per una durata indeterminata e denunciabile da ciascuna parte con preavviso di sei mesi. Questi contratti tipo legano Villeroy & Boch rispettivamente
- ai dettaglianti specializzati (Facheinzelhändler), ai grossisti e alle centrali di acquisto;
 - ai fornitori specializzati nell'approvvigionamento degli alberghi e ristoranti;
 - ai distributori di oggetti pubblicitari (Werbe-mittelunternehmen) abilitati a rifornire unicamente alcuni utilizzatori finali professionali in vista di una successiva cessione a terzi per fini pubblicitari.
1. *Caratteristiche comuni ai contratti notificati*
- a) Assenza di prezzi imposti
7. I contratti tipo notificati non contengono disposizioni relative alla fissazione dei prezzi di rivendita: tutti i rivenditori Villeroy & Boch sono liberi di fissare il loro prezzo. Villeroy & Boch pratica un sistema di prezzi raccomandati in alcuni stati membri della Comunità.
- b) Libertà di forniture incrociate fra i rivenditori di Villeroy & Boch
8. Tutti i rivenditori Villeroy & Boch possono rivendere gli articoli oggetto del contratto ad altri rivenditori Villeroy & Boch facenti parte dello stesso canale distributivo. I dettaglianti specializzati riconosciuti possono in particolare fornire prodotti ad ogni altro dettagliante specializzato riconosciuto.
- c) Libertà delle esportazioni
9. Tutti i rivenditori Villeroy & Boch possono effettuare le transazioni di cui alla lettera b) da uno stato membro della CEE o dall'Associazione europea di libero scambio verso un altro stato membro.
- d) Assenza di divieto di concorrenza
10. I rivenditori Villeroy & Boch possono rifornirsi di prodotti simili ai prodotti di cui al contratto presso fabbricanti concorrenti.
2. *Disposizioni specifiche dei contratti che vincolano Villeroy & Boch ai dettaglianti specializzati (EG-Vertriebsbindung)*
11. Villeroy & Boch ha stipulato contratti di distribuzione selettiva con 3 500 dettaglianti specializzati stabiliti nei diversi stati membri e riforniti, a seconda del paese, con vendite dirette da parte di Villeroy & Boch e/o tramite importatori o grossisti. Le principali disposizioni contrattuali sono le seguenti:
- a) Prodotti esclusi dalla rete distributiva
12. Sono esclusi dalle forniture di Villeroy & Boch gli articoli pubblicitari e gli articoli destinati ad alberghi e ristoranti che fanno capo rispettivamente a due canali distributivi degli articoli Villeroy & Boch, in quanto questi articoli sono nettamente differenziati dai servizi da tavola destinati al consumatore finale privato.
- b) Sistema di distribuzione vincolata (Vertriebsbindung)
13. I dettaglianti specializzati sono tenuti a rifornire soltanto i consumatori finali o altri dettaglianti specializzati riconosciuti da Villeroy & Boch, quale che sia lo stato membro in cui si è stabilito l'utilizzatore.
- c) Criteri di selezione
14. Sono ammessi alla rete di distribuzione soltanto i dettaglianti riconosciuti da Villeroy & Boch sulla base dei criteri di selezione esposti in appresso. In seguito a determinate osservazioni formulate dalla Commissione, Villeroy & Boch ha attenuato alcuni di questi criteri che possono ora riassumersi come segue:
- Vendere al dettaglio articoli da tavola, costituiti per l'essenziale da articoli di qualità, in un negozio agevolmente accessibile al grande pubblico, specializzato nel ramo ovvero dotato di un reparto specializzato.
- Quando un dettagliante specializzato commercializza in larga maggioranza la gamma di un grande produttore di ceramiche da tavola, si considera che esso soddisfi la condizione di gradimento relativa alla specializzazione dal punto di vista di vendita.
- L'accordo tipo disponeva inizialmente che il locale di vendita non doveva essere separato dagli altri negozi al dettaglio e doveva trovarsi in una zona la più centrale possibile. In seguito alle osservazioni formulate dai servizi della Commissione, Villeroy & Boch ha attenuato questa clausola nel senso esposto più sopra.
- Il dettagliante deve offrire un assortimento sufficientemente ampio e variato degli articoli Villeroy & Boch e degli altri articoli di qualità comparabile e atti a soddisfare la domanda dei consumatori esigenti. L'ampiezza e la varietà dell'assortimento dipendono dall'importanza e dalla situazione del punto di vendita.
 - Presentazione delle merci che consenta di valorizzare la produzione Villeroy & Boch in particolare distinguendola visivamente dagli articoli delle altre marche.
- Gli articoli Villeroy & Boch non devono essere circondati da prodotti che possano sminuirne la loro presentazione.
- Obbligo di tenere in magazzino quantitativi di articoli Villeroy & Boch in modo da poter far fronte alla normale domanda di clienti.

- Competenza tecnica e professionale del personale.
- Controllo della merce prima della consegna al consumatore finale.
- Consueto servizio assistenza (sostituzione di articoli e consulenza ai clienti desiderosi di completare un servizio).
- Obbligo di promozione dei prodotti Villeroy & Boch mediante pubblicità, annunci ed altri sistemi abituali.

3. *Contratti che vincolano Villeroy & Boch al commercio all'ingrosso*

15. Villeroy & Boch ha concluso due tipi di contratti di distribuzione con il commercio all'ingrosso (grossisti e centrali di acquisto). La loro caratteristica comune è di limitare le vendite del commercio all'ingrosso ai soli rivenditori riconosciuti da Villeroy & Boch. Sono pertanto esclusi da tali vendite i dettaglianti non riconosciuti e i consumatori finali.

4. *Contratti che vincolano Villeroy & Boch ai fornitori di alberghi e ristoranti*

16. Villeroy & Boch approvvigiona questi fornitori specializzati in questo canale specifico del commercio degli articoli da tavola soltanto ai fini della rivendita agli alberghi e ai ristoranti. Villeroy & Boch si riserva la possibilità di fornire direttamente questi utilizzatori finali professionali.

5. *Contratti tra Villeroy & Boch e le imprese di distribuzione di oggetti pubblicitari*

17. Villeroy & Boch rifornisce determinate imprese specializzate nella distribuzione di oggetti pubblicitari esclusivamente per la rivendita agli utilizzatori finali professionali, i quali cedono successivamente gli articoli a terzi come regali pubblicitari o per fini promozionali.
18. In seguito alla pubblicazione effettuata conformemente all'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17, alla Commissione non sono pervenute osservazioni da parte di terzi.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

19. Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi fra imprese che possano pregiudicare il commercio fra stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, di restringere o di falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.
20. I contratti tipo notificati che disciplinano i rapporti fra Villeroy & Boch e i suoi rivenditori esprimono le modalità di una cooperazione fra imprese giuridicamente indipendenti e costituiscono accordi fra imprese ai sensi della predetta disposizione.

21. Il mercato settoriale in cui la rete di distribuzione notificata esplica i suoi effetti è circoscritto alle ceramiche da tavola e decorative (ceramiche fini). Da una parte le ceramiche da tavola (servizi da tavola in porcellana e terracotta) devono essere considerati come simili a causa delle loro caratteristiche, del loro uso e dei loro prezzi, i quali non presentano differenze significative a seconda del materiale del prodotto venduto — porcellana o terracotta. D'altra parte, le ceramiche ornamentali possono essere nella fattispecie incluse nello stesso mercato a causa del loro carattere accessorio di servizi da tavola e della identità della materia prima che serve alla loro fabbricazione.

22. Se gli accordi di distribuzione selettiva influiscono necessariamente sul gioco della concorrenza nel mercato comune (Corte di giustizia, causa 107/82, sentenza AEG/Telefunken del 25 ottobre 1983, Raccolta 1983, pagina 3151, punto 33 della motivazione), determinati prodotti o servizi hanno tuttavia proprietà tali che non possono essere validamente offerti al pubblico senza l'intervento di distributori specializzati. In questa misura i sistemi di distribuzione selettiva costituiscono un elemento di concorrenza compatibile con l'articolo 85, paragrafo 1, a condizione che la scelta dei rivenditori si effettui in funzione di criteri obiettivi di natura qualitativa in rapporto con le esigenze della distribuzione dei prodotti in questione e che questi criteri siano fissati uniformemente nei confronti di tutti i rivenditori potenziali ed applicati in modo non discriminatorio (Corte di giustizia, causa 31/80, L'Oreal, dell'11 dicembre 1980, Raccolta 1980, pagina 3775, punti 15 e 16 della motivazione).

23. I contratti di distribuzione notificati non potranno pertanto essere considerati restrittivi della concorrenza se viene accertato che la selezione dei rivenditori si basa su criteri necessariamente determinati dalla natura specifica dei prodotti contrattuali.

24. Ciò vale precisamente per i contratti di distribuzione selettiva dei rivenditori al dettaglio specializzati Villeroy & Boch dopo che quest'ultima ne ha attenuato determinate clausole, sopprimendo in particolare, su richiesta della Commissione, la clausola di localizzazione centrale dei punti di vendita al dettaglio, che era atta ad escludere dalla rete Villeroy & Boch quei canali di distribuzione eventualmente idonei a soddisfare le esigenze qualitative del produttore, pur non essendo stabiliti in zone centrali di consumo. L'ammissione alla rete Villeroy & Boch di dettaglianti specializzati è ormai subordinata a requisiti di qualificazione tecnica e professionale del punto di vendita, obiettivamente equi e appropriati a garantire, in buone condizioni, la vendita dei suoi articoli.

25. In effetti la vendita in buone condizioni (vedi Corte di giustizia, causa 26/76, punto 37, Metro, Raccolta 1977, pagina 1875) di ceramiche da tavola di qualità esige anzitutto che queste siano presentate e commercializzate in negozi della categoria o che abbiano un settore specializzato per la vendita di questi prodotti e dotati di un personale tecnicamente qualificato.

Nella misura in cui il sistema di distribuzione selettiva Villeroy & Boch è egualmente aperto ai negozi forniti di un settore specializzato, esso non risulta in via di principio in grado di escludere certe forme moderne di distribuzione.

26. I prodotti in questione sono degli articoli durevoli, di natura composita — ogni servizio da tavola comprende una varietà importante di pezzi differenti — per i quali l'acquisto non si risolve in un solo atto ma al contrario deve rinnovarsi al fine di rimpiazzare i pezzi rotti o con l'acquisto di pezzi complementari. Di conseguenza, la longevità dei prodotti in causa giustifica l'interesse legittimo del produttore a conferire la vendita solo ai dettaglianti disposti a garantire un servizio dopovendita adeguato in modo da poter assicurare la continuità dell'approvvigionamento al cliente.
27. La presentazione «valorizzazione» degli articoli Villeroy & Boch e la loro separazione tanto dagli articoli di altre marche quanto da tipi di prodotti che rischierebbero di degradare l'immagine di marca di Villeroy & Boch mira esclusivamente a migliorare la presentazione e l'individuazione degli articoli Villeroy & Boch ed evitare ogni confusione con articoli simili di altre marche e ogni assimilazione a prodotti di qualità inferiore e atti a banalizzare una linea di articoli alla quale Villeroy & Boch intende invece conferire un certo prestigio. Quest'obbligo non impedisce affatto ai dettaglianti specializzati Villeroy & Boch di vendere prodotti concorrenti.
28. Il controllo da parte del produttore della qualificazione dei dettaglianti specializzati che intende ammettere nella sua rete è necessario per assicurare la coesione e la chiusura del suo sistema di distribuzione selettiva. Il principio del controllo da parte del produttore stesso dell'amministrazione dei dettaglianti specializzati alla propria rete, in quanto accessorio all'obbligazione principale di specializzazione che incombe sul dettagliante specializzato e della quale contribuisce ad assicurare l'applicazione, non va al di là di ciò che è necessario per assicurare la conservazione di questa rete.
29. Per ciò che riguarda più specificatamente l'obbligo di porre in vendita un assortimento sufficientemente ampio e variato di articoli Villeroy & Boch e quello correlativo di mantenere uno stock sufficiente, questi non determinano una restrizione

sensibile alla concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, dato che la struttura molto concorrenziale dell'offerta sul mercato in causa, l'assenza di obiettivi di vendita imposti da Villeroy & Boch ai suoi dettaglianti specializzati e l'assenza di un divieto di concorrenza, non soltanto inerente al sistema ma sollecitato dal produttore stesso garantiscono ai dettaglianti specializzati Villeroy & Boch l'indipendenza della loro politica di vendita ed ai produttori concorrenti l'accesso senza ostacoli agli stessi rivenditori:

— nessuno dei numerosi produttori presenti sul mercato ha una quota superiore al 15 % e nessuno può dunque mantenere i propri distributori in una situazione di dipendenza. Essendo detentore di una quota di mercato inferiore al 10 % in tutti gli stati membri Villeroy & Boch non ha una posizione di forza né rispetto a questi concorrenti, vista in particolare la sua quota di mercato modesta nella Comunità, né rispetto ai suoi rivenditori specializzati per poter limitare attraverso le summenzionate clausole la loro libertà di concentrare la loro attività sulle marche che permettono di conseguire il più grande beneficio. Inoltre le reti di distribuzione selettiva, simili a quelle di Villeroy & Boch non sono molto estese, dimodoché la distribuzione di ceramiche da tavola non rischia di essere limitata nel seno di strutture di distribuzione rigide dove ogni produttore potrebbe volgere a proprio profitto l'attività dei suoi distributori;

— lungi dall'aspirare all'esclusiva della rappresentanza dei prodotti Villeroy & Boch, il sistema di distribuzione selettiva Villeroy & Boch è al contrario imperniato sulla coabitazione degli articoli Villeroy & Boch con marche della concorrenza di rinomanza, con le quali Villeroy & Boch intende misurare il prestigio della sua immagine di marca. Il sistema notificato tende, in effetti, così poco all'esclusiva che ogni dettagliante specializzato che commercializza in larga maggioranza la gamma di ogni grande produttore è considerato in grado di soddisfare la condizione di gradimento relativa alla specializzazione del punto di vendita;

— nulla impedisce per conseguenza ai dettaglianti specializzati Villeroy & Boch di distribuire anche prodotti concorrenti quando la loro vendita sembri loro vantaggiosa. Una simile eventualità è tanto più plausibile se si considera che i dettaglianti Villeroy & Boch non sono tenuti a realizzare un dato fatturato con gli articoli Villeroy & Boch né di ordinare quantitativi determinati a scadenze fisse.

30. In queste condizioni anche se gli obblighi relativi alla promozione delle vendite degli articoli Villeroy & Boch non rientrano formalmente nei criteri

qualitativi di selezione compatibili con l'articolo 85, paragrafo 1, tali obblighi non rappresentano tuttavia nel caso di specie, una restrizione sensibile per la concorrenza; essendo convenuti nell'evidente interesse comune delle parti contraenti, gli obblighi generici dei rivenditori di impegnarsi nei confronti della marca Villeroy & Boch, in particolare ad esporre nella vetrina l'insegna Villeroy & Boch, a distribuire prospetti Villeroy & Boch, a pubblicare annunci pubblicitari e ad effettuare campagne promozionali e a far ricorso agli altri mezzi di pubblicità abituali non impediscono tuttavia ai rivenditori specializzati Villeroy & Boch di trarre profitto della concorrenza tra le diverse marche.

31. In un mercato così disperso a livello sia della produzione che della distribuzione è escluso che gli accordi stipulati da Villeroy & Boch con dettaglianti specializzati possano, tramite reti distributive eventualmente comuni, facilitare una collusione fra produttori, intesa ad escludere sul mercato imprese concorrenti: il numero dei produttori è troppo alto ed il cerchio dei distributori troppo aperto ed indefinito per permettere una simile intesa.
32. Al contrario, in un mercato altamente competitivo, l'offerta congiunta ad opera di dettaglianti specializzati di servizi da tavola di livello comparabile ma di marche diverse, può soltanto rafforzare la concorrenza fra marche. Grazie alla presentazione concentrata e curata di produzioni concorrenti il consumatore è infatti posto in grado di verificare il miglior rapporto qualità-prezzo e, mancando l'obbligo di realizzare un fatturato minimo per i prodotti Villeroy & Boch, il dettagliante può consigliare il cliente in piena autonomia. Nel caso in cui il cliente consideri secondari i servizi a cui si accompagna la vendita, in seno ad un sistema di distribuzione selettiva, potrà in ogni modo orientare la sua scelta sugli articoli di produttori concorrenti che non praticano la distribuzione selettiva e sanzionare, in tale maniera, la scelta di strategia commerciale effettuata dal produttore.
33. Mentre rafforza la concorrenza inter-brand, il funzionamento della rete di distribuzione selettiva non può comportare neppure una restrizione della concorrenza intra-brand mediante una collusione tra dettaglianti specializzati, intesa ad esempio ad ostacolare la libera determinazione da parte di Villeroy & Boch dei suoi canali di distribuzione o a garantire il rispetto dei prezzi consigliati da Villeroy & Boch. Questa eventualità è possibile soltanto in presenza di un numero relativamente limitato di dettaglianti ma ciò non avviene nella fattispecie. Inoltre Villeroy & Boch non ha concesso un territorio di vendita esclusivo ai propri dettaglianti e non gli sarebbe impossibile controbattere eventuali pressioni concertate da parte dei suoi distributori approvvigionando nuovi dettaglianti riconosciuti.
34. La selettività del sistema di distribuzione in oggetto si basa altresì sull'impegno sottoscritto dal dettagliante specializzato di non rivendere i prodotti di cui al contratto solo al consumatore finale ovvero ad altri dettaglianti specializzati approvati da Villeroy & Boch. Dato che tanto i criteri obiettivi e qualitativi che gli obblighi di promozione delle vendite di cui sopra sono considerati come compatibili con l'articolo 85, paragrafo 1, l'impegno in questione non restringe sensibilmente la concorrenza nel caso di specie.
35. Se si ammette la liceità dell'obbligo al quale devono sottoscrivere i dettaglianti riconosciuti di non vendere a dettaglianti non riconosciuti, ciò deve valere anche per l'obbligo a carico dei grossisti e delle centrali di acquisto di vendere soltanto ai rivenditori Villeroy & Boch, dato che tale obbligo costituisce a livello del commercio all'ingrosso il prolungamento della selettività del sistema della distribuzione al dettaglio.
36. Quanto al correlativo divieto a carico di grossisti e centrali di acquisto di rifornire i consumatori finali esso non costituisce una restrizione di concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1: la concorrenza sarebbe viceversa falsata se i grossisti i cui oneri sono proporzionalmente meno gravi in considerazione dello stadio di commercializzazione nel quale essi operano, facessero una concorrenza ai dettaglianti allo stadio della distribuzione al dettaglio e in particolare dell'approvvigionamento degli utilizzatori privati (causa 26/76, Metro, 25 ottobre 1977, Raccolta 1977, pagina 1875, punto 29 della motivazione).
37. La clausola dei contratti tipo che vincolano Villeroy & Boch ai fornitori di alberghi e ristoranti e che limita a questi ultimi la rivendita dei prodotti contrattuali è giustificata dalla particolare natura dell'attività di questi rivenditori e della gamma di prodotti differenti che vendono. Infatti, poichè si tratta della rivendita in massa di servizi da tavola, non destinati ai consumatori finali, è giusto che questi rivenditori specializzati non possano cedere i prodotti contrattuali né ai dettaglianti riconosciuti né ai consumatori finali.
- Non si ha quindi nessuna restrizione di concorrenza poichè la composizione dei servizi da tavola e la loro presentazione divergono da quelle dei servizi da tavola per famiglie.

38. Le stesse considerazioni si applicano ai contratti tipo che vincolano Villeroy & Boch ai distributori di articoli pubblicitari (Werbemittelunternehmen). A causa del loro oggetto specifico, ossia la rivendita ad utilizzatori finali professionali di articoli isolati non inclusi nei servizi da tavola in vista di una successiva cessione a terzi per fini pubblicitari, questi contratti si inquadrano in un canale commerciale del tutto diverso da quello che conduce i servizi da tavola al consumatore finale privato. Di conseguenza, l'obbligo imposto ai distributori di articoli pubblicitari di rivendere soltanto a questi utilizzatori finali professionali non costituisce una restrizione di concorrenza.

39. Poiché la rete di contratti notificati non implica a carico dei rivenditori Villeroy & Boch nessun obbligo avente per oggetto o per effetto di impedire, di restringere o di falsare sensibilmente il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, non è necessario verificare se il commercio tra gli stati sia pregiudicato.

La Commissione non ha motivo, sulla base degli elementi a sua conoscenza di intervenire sulla base dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Di conseguenza essa può rilasciare in suo favore una

attestazione negativa ai sensi dell'articolo 2 del regolamento n. 17,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Sulla base degli elementi in suo possesso, la Commissione accerta che sulla base degli elementi a sua conoscenza, essa non ha motivo di intervenire ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE nei confronti della rete di contratti tipo, oggetto della presente decisione, che vincola Villeroy & Boch ai suoi rivenditori.

Articolo 2

Le società Villeroy & Boch KG, Mettlach (Repubblica federale di Germania) e Villeroy & Boch Sarl, Lussemburgo, Granducato del Lussemburgo, sono destinatarie della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 16 dicembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 16 dicembre 1985

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

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

(85/617/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⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare l'articolo 3, paragrafo 1, e l'articolo 15, paragrafo 2,

vista la richiesta di accertamento di infrazione presentata il 17 dicembre 1982 da W. Burns Tractors Ltd di Peebleshire, Scozia a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17,

vista la notifica presentata a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, il 29 giugno 1973 concernente un accordo fra Sperry New Holland UK ed i suoi distributori,

vista la decisione della Commissione del 5 settembre 1984 di avviare la procedura in questo caso,

avendo dato modo alle imprese interessate di rendere note le proprie osservazioni relativamente agli addebiti comunicati dalla Commissione, a norma dell'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 del Consiglio⁽²⁾,

previa consultazione del comitato consultivo in materia d'intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

Le parti

1. Sperry New Holland è una divisione operativa di Sperry Corporation, società con sede in Pennsylvania, USA. Nel 1984 il reddito consolidato di Sperry Corporation ammontava a circa 5 miliardi di \$ USA, cui Sperry New Holland contribuiva per il 15 % (728,5 milioni di \$ USA). Sperry New Holland è uno dei più importanti produttori di mietitrebbia e di altre macchine agricole. Nel

1984, anno che per ammissione generale è stato molto difficile per i produttori di macchine agricole, Sperry New Holland ha realizzato a livello mondiale profitti pari a 71,8 milioni di \$ USA. Il suo fatturato, per tali macchine, nel mercato comune ammontava . . . a nel 1984 (ovvero . . ., se si esclude il fatturato nel Regno Unito)⁽³⁾.

2. Nella CEE, la più importante filiale di Sperry operante nel settore delle macchine agricole è Sperry New Holland-Sperry NV (SNH NV), situata a Zedelgem, in Belgio. SNH NV produce fra l'altro mietitrebbia ed è responsabile della distribuzione dei prodotti Sperry New Holland in Belgio, che si effettua in base agli accordi da esso conclusi con i propri distributori.
3. SNH NV è inoltre responsabile del coordinamento delle attività di altre filiali o di altre divisioni operative di Sperry New Holland operanti nella Comunità. Trattasi di:
 - i) Sperry New Holland Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks (responsabile anche per l'Irlanda (SNH UK))
 - ii) Sperry New Holland SA Parigi, Francia (SNH F)
 - iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Germania (SNH D)
 - iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milano, Italia (SNH I)

Le imprese summenzionate nominano nei rispettivi territori distributori che a loro volta vendono i prodotti Sperry New Holland direttamente agli agricoltori.

Sperry New Holland, divisione operativa di Sperry Corporation, insieme a SNH NV e le altre filiali sopracitate, attraverso le quali svolge la propria attività, saranno in seguito denominate SNH, per designarle sia collettivamente che separatamente, salvo indicazione contraria.

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

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

⁽³⁾ Conformemente all'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17, i segreti relativi agli affari non sono pubblicati nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

4. Nei paesi in cui non opera SNH, SNH NV ha nominato i seguenti distributori nazionali esclusivi:

- i) A. Blom, Shanderborg, Danimarca.
- ii) Ets Wolf, Weyland Noerdange, Lussemburgo.
- iii) G. W. Van Driel e Van Dorsten BV, Hoofddorp, Paesi Bassi (Van Driel).
- iv) P. J. Condellis SM, Atene, Grecia (Condellis).

Per i motivi esposti in appresso, sono destinatari della presente decisione SNH NV nella sua qualità di filiale principale nel mercato comune, Van Driel e Condellis.

5. Nella presente procedura il ricorrente, W. Burns Tractors Ltd (Burns), è un distributore di trattori Fiat con sede a Peebleshire, Scozia, che inoltre tratta su vasta scala un'ampia gamma di macchine agricole di tutte le marche, per un fatturato annuo totale dell'ordine di . . . milioni di £.

Il prodotto ed il mercato

6. Il prodotto di cui si tratta è il tipo di macchina agricola venduto da SNH. Esiste una grande varietà di macchine agricole, alcune fabbricate da produttori specializzati. Poche imprese offrono in listino una vasta gamma di macchine agricole; ci sono anche delle case automobilistiche, che normalmente non sarebbero interessate al settore, le quali fabbricano trattori agricoli. La gamma di prodotti di SNH è ampia, tuttavia non contempla i trattori.
7. Le macchine agricole sono normalmente acquistate dagli agricoltori presso un commerciante autorizzato del posto. Tali macchine in genere vengono sottoposte ad un uso intensivo solo per brevi periodi dell'anno: i mietitrebbia, per esempio, solo durante la mietitura. Perciò gli agricoltori hanno un certo interesse a fruire di determinati servizi, ed i produttori del tipo di SNH hanno interesse a disporre di una rete di commercianti capace di offrire tale servizio. La struttura della rete di distribuzione di SNH basata su filiali di distribuzione ovvero su distributori nazionali indipendenti, per vendere ai commercianti locali, è quella indicata più sopra.
8. Inoltre i piani di produzione e vendita delle macchine agricole seguono necessariamente il ciclo annuo d'impiego di tali macchine. I commercianti fanno o annunciano le ordinazioni in settembre/ottobre ed i produttori elaborano in conseguenza degli schemi di produzione. È tipico il comportamento di SNH che può rivedere i propri piani in seguito alle ordinazioni ricevute in novembre/dicembre, ed eventualmente ancora in primavera se le ordinazioni superano le previsioni e la capacità di produzione lo permette.

La procedura

9. Il 29 giugno 1973, SNH UK ha notificato il contratto tipo usato nel Regno Unito. La Commissione ha formulato delle critiche al contratto in data 24 aprile 1980; SNH UK ha trasmesso un contratto emendato il 20 novembre 1980.
10. Il 17 dicembre 1982 Burns presentava un reclamo formale alla Commissione relativamente alle attività di SNH. Il reclamo, che in particolare si riferiva ad avvenimenti verificatisi circa 18 mesi prima, era già stato comunicato informalmente alla Commissione. Burns protestava perchè SNH aveva impedito ad un distributore SNH olandese di continuare a fornirgli mietitrebbia SNH ed in particolare di eseguire un contratto per la fornitura di tali macchine. Secondo le dichiarazioni di Burns, SNH aveva esercitato pressioni su Van Driel affinché cessasse di trattare con il distributore olandese a causa dei rapporti che questi intratteneva con importatori quali Burns stessa. Burns dichiarava che a causa dell'intervento di SNH era stata oggetto di azioni per risarcimento danni presso tribunali scozzesi, azioni per le quali non aveva alcuna prospettiva di potersi difendere con successo.
11. In seguito al reclamo di Burns, la Commissione effettuava sei ispezioni nelle sedi di SNH e dei suoi distributori, fra l'ottobre 1982 ed il marzo 1983. Nel corso di tali ispezioni venivano ottenute copie di documenti relativi a vendite oltre confine.
12. Il 9 febbraio 1983 la Commissione inviava una lettera a SNH UK facendo presente che il contratto emendato del 1980 (vedi punto 9) conteneva ancora delle restrizioni.
13. Ad una riunione del 3 giugno 1983 con funzionari della commissione, SNH riconobbe che delle violazioni alle norme sulla concorrenza si erano prodotte almeno in Germania ed in Italia e il 16 giugno 1983, SNH forniva spontaneamente altri documenti, soprattutto di SNH D e SNH I, che tendevano a corroborare le informazioni già in possesso della Commissione, la quale decise pertanto di annullare l'ispezione prevista in Italia.
14. Contemporaneamente, ossia nel giugno 1983, SNH NV inviava una lettera circolare ai propri distributori nei vari stati membri. Essa riproduceva il contenuto di una «dichiarazione di obiettivi ed orientamenti» che il direttore alle vendite di SNH NV aveva inviato al proprio personale ed ai direttori alle vendite delle filiali SNH nel mercato comune il 23 aprile 1983. In tale dichiarazione SNH fornisce esempi concreti di possibili violazioni del-

l'articolo 85 e ordina al proprio personale ed ai distributori di astenersene. Inoltre SNH ha notificato una serie di accordi destinati a sostituire quelli precedentemente in vigore. La compatibilità dei nuovi accordi con le regole di concorrenza della Comunità non è oggetto della presente procedura.

15. L'11 gennaio 1985 la Commissione inviava ad SNH, Van Driel e Condellis una comunicazione degli addebiti. Nel corso dello stesso mese i legali di SNH e Van Driel prendevano visione del fascicolo della Commissione.
16. Il 4 marzo 1985 Van Driel, il 27 marzo Condellis ed il 9 aprile SNH replicavano alla comunicazione degli addebiti inviando nuovi documenti.
17. Il 25 luglio 1985 SNH e Burns insieme ai loro legali ed ai legali di Van Driel partecipavano ad un'audizione.
18. Con lettera del 29 luglio 1985 la Commissione attirava l'attenzione di SNH e Van Driel su altri documenti già esaminati, importanti in relazione agli addebiti ed alle risposte di SNH e Van Driel, ma dei quali non era stata fatta menzione in precedenza.
19. Il 30 agosto 1985 SNH comunicava il proprio parere sui documenti segnalati in quella lettera.
20. Il 15 ottobre 1985 la Commissione scriveva attirando l'attenzione di SNH su altri documenti già esaminati, che avevano dato luogo ad una corrispondenza che in parte ha fatto l'oggetto di commenti all'udienza.
21. SNH accusava ricezione di tale lettera il 28 ottobre 1985.

Pratiche di distribuzione di SNH prima del 1983

22. I documenti, di cui ai precedenti punti 11, 13 e 16, indicano che, essenzialmente, i prezzi applicati da SNH nel Regno Unito ed in Grecia erano notevolmente più elevati di quelli praticati negli altri paesi del mercato comune. (Nel periodo in questione la sterlina inglese ha subito forti fluttuazioni e per brevi periodi i prezzi nel Regno Unito furono più bassi che altrove). Tale disparità di prezzi dette origine ad un commercio parallelo. I distributori nazionali o locali, colpiti da tale commercio, chiesero a SNH che nei loro confronti fossero praticati gli stessi prezzi, più bassi, che venivano applicati ai grossisti o distributori degli stati membri da cui proveniva il commercio parallelo o, quanto meno, di bloccare quest'ultimo.
23. Dai documenti emerge che di tanto in tanto SNH, sia pure con riluttanza, offriva sconti temporanei.

Tuttavia risulta anche che SNH aveva concluso all'interno del mercato comune dei contratti che contenevano divieti di esportazione, almeno dal 1973 fino al 1983 e che, anche a prescindere dai termini del contratto, i rapporti tra SNH ed i suoi distributori includevano molteplici azioni aventi per oggetto e, almeno in una certa misura, per effetto di impedire ed ostacolare il commercio fra stati membri, e di indurre i distributori nazionali a fare lo stesso nei confronti dei commercianti locali. I punti che seguono forniscono una breve descrizione di alcuni di tali contratti o pratiche.

24. Nel Regno Unito, il contratto notificato nel 1973 conteneva un divieto di esportazione. È stato modificato nel 1980 in modo da permettere ai distributori di accettare ordinazioni da parte di agricoltori al di fuori del Regno Unito, ma non da parte di altri commercianti. Inoltre, ed a prescindere dalle clausole del suo contratto e tuttavia nel quadro degli usi contrattuali con i propri distributori, SNH UK ha adottato altri provvedimenti per impedire un commercio parallelo. Pubblicità e condizioni speciali erano previsti per i distributori che vendessero in modo da contrastare gli importatori paralleli; SNH UK ottenne l'aiuto dei distributori per individuare le origini delle importazioni parallele, con la segnalazione di numeri di serie, così che SNH potesse sopprimerne le cause dove si manifestavano; ha inoltre cercato di fare leva sulla garanzia e sulla possibilità di rifiutare pezzi di ricambio per gettare il discredito sugli importatori paralleli.
25. In Germania c'è stato per i distributori un divieto contrattuale di esportare dal 1976 al 1981. L'esportazione era considerata alla stregua di una violazione grave tale da giustificare una rescissione immediata del contratto col distributore; ad ogni modo SNH D rifiutava, in caso di esportazioni, l'abituale premio alle vendite.
26. In Italia, già nel maggio 1978 SNH I si preoccupava perchè i suoi distributori esportavano mietitrebbia in Grecia. Nel dicembre 1980, poco prima dell'adesione della Grecia alla Comunità (1° gennaio 1981), SNH I inviava una lettera circolare ai propri distributori in cui chiedeva a questi ultimi di limitare l'attività ai territori loro assegnati.

Il successivo operato di SNH I dimostra che tale richiesta equivaleva ad un divieto di esportazione. L'obiettivo dell'azione di SNH I era in parte di accogliere le rimostranze di Condellis relativamente alle importazioni parallele in Grecia. A tale proposito, Condellis chiedeva in alternativa che SNH NV le praticasse prezzi sufficientemente bassi da consentirle di competere con le offerte di

distributori SNH situati fuori della Grecia, oppure proibisse a detti distributori di esportare in Grecia (la Commissione dispone di documenti datati dal novembre 1980 al maggio 1982).

27. In Belgio, gli accordi conclusi da SNH NV per la distribuzione dei suoi prodotti, sono intesi a creare un rapporto di rappresentanza. Nella versione dell'accordo, in vigore al più tardi dal 1975 fino al 1980, il rappresentante doveva inserire un chiaro divieto di esportazione in ogni contratto di vendita sottoscritto a nome di SNH NV. L'obbligo di non esportare contemplato da tali contratti di rivendita era rafforzato da una clausola la quale stabiliva che in caso di inadempienza contrattuale diretta o indiretta il pagamento del prezzo totale d'acquisto sarebbe stato anticipato.
28. Nei Paesi Bassi Van Driel denunciava l'esistenza di un commercio parallelo, proveniente tra l'altro dalla Repubblica federale di Germania, attribuendolo al fatto che SNH praticava nella Repubblica federale di Germania prezzi inferiori. Van Driel chiedeva di essere protetta o con prezzi più bassi o con un divieto di commercio parallelo dalla Repubblica federale di Germania e dichiarava che, ad esempio, essa a sua volta proibiva ai propri distributori di esportare in Belgio. Per svariati mesi, nel 1981, SNH si limitava a concedere a Van Driel un premio, quando Van Driel poteva dimostrare che la macchina non era stata esportata né da Van Driel né dal cliente di Van Driel.
29. Dai documenti risulta anche che SNH sapeva, almeno dal 1979, della illiceità della propria condotta in base alle norme della Comunità in materia di concorrenza.
30. La Commissione non ha invece prove di esempi specifici di restrizioni alle esportazioni in relazione agli accordi ed alle pratiche con cui tali esportazioni si sono svolte in Danimarca o in Lussemburgo.
31. Tra i fatti più evidenti relativi al reclamo si riferiscono i seguenti.
32. Burns effettuava su vasta scala esportazioni essenzialmente di macchine agricole nuove di varie marche. Uno dei più grandi acquirenti delle merci esportate da Burns era un distributore olandese di macchine SNH. Nel 1980 Burns si accordava con tale distributore olandese per importare macchine nuove SNH.
33. Il distributore olandese era il più importante cliente di Van Driel. Nel 1977 il distributore acquistava in un'unica ordinazione 60 mietitrebbie destinate ad essere vendute in Turchia (questo elemento è importante per i successivi rapporti tra Van Driel e il distributore). La vendita ebbe un esito negativo. Il distributore non fu in grado di pagare. Infine si convenne che il debito sarebbe stato estinto grazie all'imposizione di un sovrapprezzo su tutte le ordinazioni successive, le quali a loro volta avrebbero dovuto essere pagate in contanti nel momento stesso in cui venivano fatte.
34. Nel 1980 il distributore vendette in Turchia alcune mietitrebbie, fabbricate nel 1977 o nel 1979, con numeri di serie che indicavano quale data di fabbricazione il 1980. SNH e Van Driel accusavano il distributore e il distributore a sua volta accusava SNH o Van Driel di avere cambiato i numeri.
35. Nel dicembre 1981 e nel gennaio 1981 Burns lanciava nuove macchine SNH a prezzi vantaggiosi.
36. Il 23 gennaio 1981, il direttore commerciale di SNH UK scriveva al direttore commerciale di SNH NV: «Ora dobbiamo identificare una macchina che è stata importata e rivenduta, per stabilirne l'origine».
37. Il 2 febbraio 1981, nel corso di una visita di Van Driel a SNH negli Stati Uniti, si discusse delle vendite effettuate dal distributore olandese in Turchia (SNH, avendo nominato un distributore in Turchia, non voleva che Van Driel fornisse prodotti destinati all'esportazione in tale paese). Van Driel cercava di convincere SNH che per le vendite in Turchia il proprio cliente era preferibile all'importatore ufficiale.
38. Il 6 febbraio 1981 un distributore scozzese di SNH chiedeva al direttore alle vendite di SNH UK «... una lettera la quale dichiarasse categoricamente che Burns Tractors non riusciva ad ottenere pezzi di ricambio direttamente da Aylesbury o da Broxburn e che tutti i pezzi di ricambio dovevano essere ordinati tramite un concessionario principale di Sperry New Holland». Tale lettera portava la data del 9 febbraio.
39. Il 14 febbraio 1981 SNH UK pubblicava sullo «Scottish Farmer» un'inserzione traducibile nei seguenti termini: «Attenzione. Proteggete i Vostri investimenti. Comprate la vostra mietitrebbia Sperry New Holland solo dal concessionario Sperry New Holland autorizzato. Sarete così pienamente protetti dalla garanzia totale e dall'assistenza dopo vendita e di servizio che solo il concessionario Sperry New Holland Vi può offrire». Pubblicità analoghe apparvero in quel tempo su altri giornali.
40. L'8 aprile 1981 un impiegato di SNH dichiarava all'Associazione dei distributori scozzesi di SNH, in relazione alle importazioni parallele, di dubitare seriamente che esse avessero luogo, e suggeriva che se effettivamente una macchina arrivava nel territorio di un distributore, era opportuno fornire

Il reclamo

31. Tra i fatti più evidenti relativi al reclamo si riferiscono i seguenti.
32. Burns effettuava su vasta scala esportazioni essenzialmente di macchine agricole nuove di varie marche. Uno dei più grandi acquirenti delle merci esportate da Burns era un distributore olandese di macchine SNH. Nel 1980 Burns si accordava con tale distributore olandese per importare macchine nuove SNH.
33. Il distributore olandese era il più importante cliente di Van Driel. Nel 1977 il distributore acquistava in un'unica ordinazione 60 mietitrebbie destinate ad essere vendute in Turchia (questo elemento è importante per i successivi rapporti tra

a SNH ogni particolare utile, incluso il numero di serie e altri segni di identificazione.

41. Nel 1981 SNH registrava un particolare successo con uno dei suoi nuovi modelli — la mietitrebbia 8080 — che non riusciva a produrre in quantità sufficiente per far fronte alle ordinazioni. Il 16 aprile veniva accusata ricevuta di un'ordinazione tardiva di Van Driel per tre 8080, con un'offerta di consegna per novembre per cui l'ordinazione fu annullata.
42. Nel maggio 1981 il distributore olandese SNH fornitore di Burns dichiarava a quest'ultimo che nel mese precedente si erano riscontrati ritardi nelle consegne. Burns a sua volta incorreva in alcune inosservanze dei termini di consegna.
43. Nel maggio 1981, gli autocarri di Burns vennero seguiti sull'autostrada e ispezionati nei magazzini generali da distributori SNH UK che intendevano ottenere i numeri di serie.
44. Il 21 luglio 1981 il direttore alle vendite di SNH UK scriveva al distributore scozzese di cui al precedente punto 38: «Immagino che la credibilità di Burns sia attualmente alquanto offuscata agli occhi degli agricoltori suoi clienti che hanno accettato le sue offerte di prezzi, dato che secondo le nostre informazioni solo un numero molto limitato di macchine sono state importate e che la nostra azione congiunta verrà interpretata dai clienti come un buon trampolino di lancio per i nostri futuri commerci».
45. Van Driel forniva al distributore olandese altre due mietitrebbia in luglio, una in agosto ed una in novembre. Nel corso dell'udienza (vedi punto 17), il rappresentante di SNH dichiarava che queste erano le uniche macchine fornite da SNH a Van Driel in quei mesi, sebbene altre macchine fossero state disponibili ed offerte.
46. L'8 ottobre 1981, in un telex di SNH NV a SNH D, si leggeva: «La società Van Driel en van Dorsten dichiara di non aver venduto mietitrebbia a ... (nome del distributore olandese in questione) ... nel corso degli ultimi quattro mesi».
47. Il 17 ottobre 1981 il direttore alle vendite di SNH UK dichiarava all'associazione dei distributori scozzesi che, con le informazioni ricevute dai distributori britannici, SNH era «intervenuto opportunamente» presso i fornitori in Europa.
48. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti Van Driel dichiarava di aver effettivamente subito pressioni da parte di SNH nel 1981 affinché non rifornisse il distributore olandese, perchè quest'ultimo esportava nel Regno Unito, ma di aver ignorato tali pressioni. Vennero effettuate al-

tre forniture (sono state citate quelle di agosto e novembre). Van Driel ha dichiarato di avere cessato di rifornire il distributore olandese nel 1982, dopo che questi aveva finito di pagare il debito del 1977, data l'irregolarità dei pagamenti e la scorrettezza del comportamento commerciale del distributore stesso.

49. SNH ammetteva di essere risalita alla fonte d'approvvigionamento di Burns e di aver successivamente fatto pressione su Van Driel perchè cessasse le forniture ma dichiara che, dato che Van Driel aveva rifiutato di adeguarsi, si è trattato unicamente di atti unilaterali.

II. VALUTAZIONE GIUDIRICA

Articolo 85, paragrafo 1

50. Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi e pratiche concertate fra imprese che possano pregiudicare il commercio fra stati membri e abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.
51. SNH ed i suoi clienti sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. I contratti fra queste parti scritti o comunque attuati costituiscono accordi fra imprese a norma dell'articolo 85, paragrafo 1.
52. I fatti suesposti indicano che i contratti e gli usi contrattuali vigenti fra SNH ed i suoi clienti prevedevano l'obbligo di non esportare e di non permettere di esportare prodotti ed altri beni, ostacolando per quanto possibile il commercio parallelo dei prodotti contrattuali. Trattasi di violazioni dell'articolo 85, paragrafo 1, che hanno assunto svariate forme, ed in certi casi sono state riconosciute da SNH.
53. In particolare, il contratto in vigore per il Belgio fino al 1980 chiedeva alla succursale belga di inserire un divieto di esportazione in ogni contratto di vendita sottoscritto a nome di SNH con i clienti. Una restrizione alla libertà dell'acquirente di alienare i beni di sua proprietà nel modo che gli sembra più opportuno equivale ad una restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, se tale restrizione pregiudica il commercio fra stati membri (vedi Kerpen e Kerpen: sentenza del 14 dicembre 1983 della Corte di giustizia nella causa 319/82, Raccolta 1983, pagina 4173).

54. Un cenno particolare merita inoltre il premio che veniva concesso a Van Driel previa dimostrazione del fatto che la merce non era stata riesportata. SNH sostiene che le imprese hanno il diritto di adattarsi alle circostanze locali. Inoltre, la Commissione ha ammesso che i sistemi di distribuzione esclusiva e selettiva possono avere effetti positivi: se è lecito proibire una commercializzazione attiva al di fuori di un territorio, sembra logico concedere premi per un'attiva commercializzazione all'interno di un territorio.

55. Tale argomentazione non può essere accettata nei limiti in cui i premi di cui trattasi hanno per oggetto o per effetto di ostacolare il commercio comunitario. I commercianti devono avere il diritto di rifornire gli agricoltori di altri territori senza essere penalizzati col ritiro degli abbuoni. Pertanto sono vietati gli accordi o le pratiche che prevedono la concessione di abbuoni a condizione che le macchine non siano successivamente esportate dal cliente. La stessa logica può applicarsi alla condizione che la macchina venga registrata per un uso all'interno del territorio del commerciante o che il servizio in garanzia venga soddisfatto all'interno di detto territorio.

56. I fatti (vedi punto 32 e seguenti) direttamente collegati con il ricorso di Burns costituiscono un quadro ben complicato. Per lo meno, può darsi che alcune delle mietitrebbie ordinate da Burns non siano state consegnate perchè non disponibili presso SNH (punto 41). SNH prima ha adottato dei provvedimenti per individuare la fonte di rifornimento di Burns, dopodichè ha fatto le sue rimostranze a Van Driel che questi prese in considerazione, al fine di eliminare il commerciante olandese interessato. Altre circostanze (un debito scaduto ed un'accusa contestata di falsificare dei numeri di serie (punti 33 e 34) avrebbero potuto far nascere in Van Driel l'intenzione di interrompere le forniture a quel commerciante, indipendentemente dalle citate rimostranze. D'altra parte, il fatto che Van Driel ha trattato con tale commerciante per pagamenti alla consegna, significava che non ci sarebbe più stato il rischio di debiti insoluti per il futuro (punto 1) e poichè il commerciante in parola era il suo più importante cliente (punto 33) Van Driel doveva evidentemente aver desiderato di continuare a rifornirlo immediatamente, prima della scoperta che egli era all'origine delle forniture a Burns (punto 37). La Commissione quindi conclude che la decisione di Van Driel di ridurre le forniture di mietitrebbie al commerciante olandese in questione ed infine di interromperle del tutto fu adottata come conseguenza delle rimostranze di SNH e costituisce una violazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Inoltre, SNH UK fece altri passi presso i commercianti nel Regno Unito per screditare Burns (punti 38, 39 e 44).

57. L'operato di SNH precedentemente descritto ha avuto per oggetto e per effetto di impedire il commercio fra stati membri ed ha avuto un'influenza certa e diretta sull'andamento del commercio comunitario.

Articolo 85, paragrafo 3

58. Il contratto utilizzato da SNH nel Regno Unito è stato notificato alla Commissione, a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, al fine di ottenere un'attestazione negativa in conformità dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato. Viceversa, i contratti utilizzati nella Repubblica federale di Germania, in Italia ed in Belgio non sono mai stati notificati. D'altra parte, per quello notificato non può essere concessa un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, perchè l'esplicito divieto di esportazione sopra descritto non soddisfa ad alcuna delle condizioni imposte per la concessione dell'esenzione.

Articolo 3 del regolamento n. 17

59. A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento 17, se la Commissione constata un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85 del trattato, può obbligare, mediante decisione, le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

60. Occorre quindi chiedere a SNH, Van Driel e Condellis di eliminare dai loro accordi e dalle loro pratiche tutte le restrizioni territoriali intracomunitarie e di astenersi dal reimporre tali restrizioni con altri mezzi.

Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17

61. A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può infliggere alle imprese ammende che possono raggiungere un massimo di un milione di ECU, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato, durante l'esercizio sociale precedente, da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per negligenza commettono un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Per determinare l'ammontare dell'ammenda, occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata.

62. Avendo esaminato i fatti in questione, la Commissione ritiene che sebbene i distributori SNH abbiano partecipato alle violazioni precedentemente descritte, soltanto SNH sia passibile di ammenda. Tenuto conto delle funzioni e delle responsabilità imputabili a SNH (punti da 1 a 3) l'ammenda è da infliggere a SNH NV. Quando i distributori, ad esempio Van Driel, hanno agito in modo da re-

stringere le esportazioni, lo hanno fatto sotto costrizione e contro i propri interessi economici. Inoltre le violazioni da parte dei distributori precedono la pubblicazione della decisione (85/79/CEE della Commissione, del 14 dicembre 1984, John Deere) ⁽¹⁾ ed il comportamento di Condellis che rappresentava la violazione da parte sua, precedette l'adesione della Grecia alle Comunità e continuava in seguito per un periodo brevissimo.

63. La violazione di SNH è molto grave perchè ha impedito la concorrenza fra distributori di prodotti SNH, concorrenza da cui i consumatori negli stati membri avrebbero potuto trarre benefici sostanziali. A prescindere dalla natura intrinseca di tale violazione la Commissione non può omettere di considerare le dimensioni dell'operazione di SNH e la sua importanza nella CEE quale produttore di mietitrebbia.
64. La violazione è iniziata nel Regno Unito nel 1973. In Germania le violazioni sono iniziate nel 1976, in Italia nel dicembre 1980, nei Paesi Bassi almeno nel 1980 ed in Belgio almeno a partire del 1975. Per quanto riguarda il Belgio, la violazione è durata fino al 1980, quando è entrato in vigore un nuovo contratto di succursale che non limitava la libertà finale dell'acquirente d'esportare. D'altra parte, nel caso della Germania, i divieti contrattuali di esportazione sono esistiti fino al 1981 e, nel caso dell'Italia, fino al 1982. Tutte le violazioni contrattuali sono cessate nell'aprile 1983, quando SNH ha deciso di conformarsi alle regole di concorrenza della Comunità.
65. Il divieto contrattuale di esportazione nel Regno Unito era previsto dalla clausola 17 dell'accordo annesso alla notifica del 29 giugno 1973. Poichè quest'ultima è stata effettuata anteriormente alla data di scadenza (30 giugno) del periodo transitorio di sei mesi concesso, a seguito della adesione del Regno Unito alla Comunità, per la notifica degli accordi esistenti, non può essere inflitta alcuna ammenda per le attività comprese nei limiti dell'attività descritta nella notifica. È da notare che nessun riferimento è stato fatto nella sezione III della notifica alla clausola 17, che esige che le restrizioni vengano elencate, e che l'esistenza della restrizione è implicitamente negata dalle asserzioni contenute nella sezione IV, che il commercio comunitario non è pregiudicato, e nella sezione V,

che l'accordo è esentato in forza del regolamento n. 67/67/CEE ⁽²⁾; esso in realtà, non ammette tale clausola.

Comunque la Commissione non ha sostenuto l'affermazione che la notifica non fosse valida in applicazione dell'articolo 4 del regolamento n. 27 della Commissione del 1962 ⁽³⁾, o che fosse inesatta o ingannevole ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 1, lettera a) del regolamento n. 17 e non intende infliggere ammende in funzione di tale divieto di esportazione. La Commissione quindi, malgrado l'esistenza nel Regno Unito di altre attività non coperte dalla notifica (vedi i punti 24, 38, 39, 43 e 44), ha escluso le vendite effettuate nel Regno Unito dal fatturato registrato sul mercato comune, al fine di stabilire l'importanza dell'ammenda.

66. La Commissione deve anche considerare se l'aver ommesso di sollevare obiezioni contro il divieto di esportazione prima del 1980 (o contro il divieto modificato notificato nel 1980, prima del 1983) abbia una particolare rilevanza. SNH ha affermato, nella sua replica alla comunicazione di addebiti, citando la decisione Chiquita (spesso denominata United Brands ⁽⁴⁾) che, in conseguenza, «... SNH era autorizzata a ritenere (almeno fino al maggio 1980) che un divieto generale di esportazione imposto ai distributori fosse compatibile con l'articolo 85, paragrafo 1». È stato fatto notare a SNH (vedi punti 18 e 20) che i documenti forniti dalla stessa impresa per permettere alla Commissione di stabilire i fatti nel caso di specie (vedi punto 13) mostrano che il personale di SNH di altre sedi non è stato fuorviato dalla notifica (ammesso che ne fosse a conoscenza); era evidente che tutti sapevano che il divieto di esportazione era contrario alla legge comunitaria. SNH ha quindi argomentato che, pur cosciente dell'illegalità dei divieti di esportazione, avrebbe tuttavia potuto metterli impunemente in pratica grazie alla notifica inglese, sempre citando Chiquita (punto 1, a). In questa decisione la Commissione aveva detto «... benchè solo le condizioni generali per i Paesi Bassi...» sono state notificate, quelle degli altri stati membri «... hanno sostanzialmente lo stesso contenuto, cosicchè UBC avrebbe potuto, in buona fede, pensare che la notifica coprisse l'insieme delle sue condizioni generali di vendita». Si deve tuttavia notare che, con la decisione Chiquita, la Commissione inflisse in definitiva delle ammende per un'altro tipo di attività, svoltasi anche nei Paesi Bassi, non coperta dalle condizioni generali di vendita. Devesi anche notare che l'atti-

⁽¹⁾ GU n. 57, del 25. 3. 1967, pag. 849/67.

⁽²⁾ GU n. 35, del 10. 5. 1982, pag. 1118/62.

⁽³⁾ GU n. L 95 del 9. 4. 1976, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU n. L 35 del 7. 2. 1985, pag. 58.

vità di SNH mirante a impedire le esportazioni assunte differenti aspetti, sia contrattuali che extra-contrattuali, e che i contratti usati da SNH negli altri stati membri non sono in sostanza gli stessi usati nel Regno Unito. In realtà la notifica inglese ha tutta l'apparenza di una semplice notifica di un accordo esistente, destinata per essere fatta valere in tempo per il periodo transitorio, senza una qualunque evidenza o un qualunque cenno alla possibilità di servire da contratto tipo da far valere in altre sedi. La Commissione non ritiene dunque che la notifica inglese legittimi un'immunità più estesa.

67. Inoltre SNH sostiene che nell'accordo modificato del 1980 si disponeva che SNH UK avrebbe provveduto a risarcire un distributore da essa nominato, qualora un altro distributore da essa nominato avesse effettuato vendite nel territorio del primo distributore, ed avrebbe penalizzato il distributore autore dell'illecito; l'eventuale reclamo doveva essere accompagnato dal numero di serie. SNH sostiene che questa circostanza impedisce che, per la pratica di chiedere i numeri di serie, possa applicarsi un'ammenda. La Commissione conviene che in effetti non si possono infliggere ammende per la pratica di chiedere i numeri di serie in caso di reclamo nei confronti di un altro distributore di SNH UK, ma è invece penalizzabile la pratica concertata di raccolta e comunicazione dei numeri di serie allo specifico scopo di risalire alla fonte, esterna al Regno Unito, delle importazioni parallele.
68. D'altra parte, SNH ha attivamente e volontariamente contribuito a chiarire le accuse ad essa rivolte. Inoltre, prima che venisse avviata la procedura, ma dopo che erano stati iniziati gli accertamenti, SNH ha ordinato al proprio personale ed ai propri distributori di conformarsi alle regole di concorrenza della Comunità. Inoltre risulta che il settore delle macchine agricole si trovi in difficoltà. La Commissione ha tenuto in debito conto queste considerazioni nel determinare l'ammontare dell'ammenda,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

I contratti stipulati all'interno del mercato comune tra Sperry New Holland ed i suoi clienti, compresi i suoi distributori nazionali nei Paesi Bassi e in Grecia — Van Driel e Condellis — come sono stati scritti o sono stati attuati, allo scopo o con l'effetto di proibire, scoraggiare o penalizzare oppure di esigere che sia proibito, scoraggiato o penalizzato il commercio da parte di un cliente al

di fuori dello stato membro in cui il cliente stesso è stabilito, hanno costituito una violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 2

Viene pertanto rifiutata un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE per gli accordi notificati il 29 giugno 1973.

Articolo 3

Nei limiti in cui già non vi abbiano provveduto, le imprese devono immediatamente porre fine alle violazioni di cui all'articolo 1 ed astenersi dall'adottare qualsiasi misura avente lo stesso oggetto o effetto.

Articolo 4

Relativamente alle infrazioni di cui all'articolo 1, diverse da quelle coperte dalla notifica del 29 giugno 1973, viene inflitta a Sperry New Holland, — Sperry NV un'ammenda di 750 000 ECU, ossia 33 604 200 FB. L'ammenda deve essere versata sul conto della Commissione delle Comunità europee presso: Kredietbank, agenzia Schuman, Rond-point Schuman 2, B-1040 Bruxelles (conto n. 426-4403001-52). Entro tre mesi dalla data di notifica della presente decisione.

Articolo 5

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

1. P. J. Condellis SA
Casella postale 919
Atene
2. Sperry New Holland — Sperry NV
Leon Claesstraat 3A
B-8210 Zedelgem
3. G. W. Van Driel en Van Dorsten
Casella Postale 1
Stationsweg 17
NL-2130 XC Hoofddorp

Questa decisione è esecutiva ai sensi dell'articolo 192 del trattato CEE.

Fatto a Bruxelles, il 16 dicembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 18 dicembre 1985

relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

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

(85/618/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare l'articolo 3, paragrafo 1,

vista la decisione della Commissione del 10 dicembre 1982 di aprire la procedura,

dopo aver dato modo alle imprese interessate, a norma dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1983⁽²⁾ relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio, di pronunciarsi in merito agli addebiti mossi dalla Commissione contro di esse,

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

considerando quanto segue:

I. I FATTI

Le imprese

1. Fanuc Ltd è un'impresa giapponese con sede a Tokyo. Essa era precedentemente nota come Fujitsu Fanuc Ltd, essendo stata costituita da Fujitsu Ltd nel 1972 per dirigere la divisione controlli computerizzati. Fujitsu Ltd detiene il 44,8 % delle azioni di Fanuc, mentre Siemens AG ne detiene il 5,1 %⁽³⁾ e altri azionisti il 50,1 %. Il

fatturato di Fanuc nel 1984—1985 è ammontato complessivamente a ... yens di cui ...⁽⁴⁾ milioni nella CEE. Fanuc ha creato varie filiali nella CEE (in Germania nel 1976, in Francia nel 1978 ed nel Regno Unito nel 1980) responsabili per l'assistenza alla clientela in materia di unità di controllo numerico vendute da Fanuc insieme alle macchine utensili in cui erano state incorporate al di fuori della CEE. È stato inoltre creato un nuovo stabilimento per la produzione, Fanuc Mechatronics SA (Lussemburgo).

2. Siemens AG è un'impresa registrata nella Repubblica federale di Germania con sede a Monaco. Nel 1984, il fatturato del gruppo Siemens è ammontato a 45 819 milioni di DM. Nel 1983—1984 il fatturato di Siemens per le unità di controllo numerico è aumentato complessivamente a ... DM di cui ...⁽⁴⁾ nella CEE. Nel 1979, Siemens deteneva il 45 % del mercato delle unità di controllo numerico in Germania, l'8 % in Italia, il 12 % in Francia ed il 10 % nel Regno Unito. Siemens produce un'ampia gamma di unità di controllo numerico che, almeno negli ultimi anni, copre la maggior parte del fabbisogno degli utenti.

Il prodotto

3. Le unità di controllo numerico (UCN) sono computer specializzati utilizzati principalmente nell'industria delle macchine utensili. Esse controllano la sequenza dei movimenti e delle operazioni di una macchina utensile. L'installazione delle UCN richiede spesso un'attività preparatoria di progettazione e programmazione in stretta cooperazione tra il fabbricante o il distributore di UCN e l'acquirente. Secondo Siemens, una UCN può rappresentare dal 6 al 18 % del costo totale della macchina utensile.

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

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

⁽³⁾ È stato recentemente annunciato che Siemens ha venduto la maggioranza delle sue azioni di Fanuc.

⁽⁴⁾ Nella versione pubblicata della decisione sono stati omissi certi dati a norma dell'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

L'utilizzazione di UCN nell'industria delle macchine utensili

Le seguenti tabelle (¹) mostrano la crescente importanza delle UCN nell'industria delle macchine utensili nella Comunità:

TABELLA 1

(in milioni di dollari)

Comunità a 10 (totale macchine utensili)	1971	1976	1980
Produzione	3 153	4 690	8 800
Consumo	2 478	2 948	6 300

TABELLA 2

(in milioni di dollari)

Comunità a 10 (Macchine utensili a controllo numerico)	1976	1980
Produzione	554	1 820
Consumo	338	1 560

TABELLA 3

Macchine utensili a controllo numerico in percentuale del loro totale

Comunità a 10	1976	1980
Produzione	12	21
Consumo	11	25

TABELLA 4

Tassi di crescita annuali 1976-1980

Comunità a 10	Totale macchine utensili	Macchine utensili a controllo
Produzione	17	35
Consumo	21	47

Le tabelle 5 e 6 forniscono le stesse cifre per gli Stati Uniti e il Giappone a fini di confronto:

TABELLA 5

Macchine utensili a controllo numerico in percentuale del loro totale

	1976	1980
Produzione		
— USA	24	26
— Giappone	19	41
— (CEE a 10)	(12)	(21)
Consumo		
— USA	21	27
— Giappone	34	30
— (CEE a 10)	(11)	(25)

TABELLA 6

	Tassi di crescita annuali Totale macchine utensili	1976-1980 Macchine utensili a controllo numerico
Produzione		
— USA	22	25
— Giappone	42	73
— (CEE a 10)	(17)	(35)
Consumo		
— USA	27	35
— Giappone	34	30
— (CEE a 10)	(21)	(47)

L'importanza delle unità a controllo numerico per le nuove generazioni di macchine utensili e quelle successive è incontestabile. L'industria europea delle macchine utensili ha risentito del ritardo nella conversione verso unità a controllo numerico standardizzate. Nella sua comunicazione al Consiglio sulle attrezzature di produzione d'avanguardia del 21 marzo 1985 (²), la Commissione ha rilevato che, in seguito ai ritardi nell'introduzione delle nuove tecnologie dell'informazione, i produttori europei di piccoli centri di lavorazione e di torni a controllo numerico hanno, rispetto ai loro concorrenti giapponesi, differenziali di prezzo dal 10 al 40 % sul mercato europeo e addirittura del 60 % su quello americano (³).

(¹) Vedi comunicazione della Commissione sull'industria delle macchine utensili dell'8. 2. 1983, SEC(83) 151.

(²) COM(85) 112 def.; *Bollettino delle Comunità europee*, supplemento 6/85.

(³) *Ibid.*, allegato 1.

La situazione del mercato delle unità a controllo numerico nella CEE nel 1975

4. Nel 1975, la produzione di unità a controllo numerico nella Comunità è stata circa il doppio di quella giapponese. La produzione degli Stati Uniti ha superato lievemente quella comunitaria. La società americana General Electric era il maggior produttore a livello mondiale con la maggiore quota di mercato nella Comunità. Tuttavia, lo sviluppo delle unità a controllo numerico standardizzate ha indotto mutamenti spettacolari che nel 1977 portavano il Giappone all'avanguardia nella produzione di macchine utensili a controllo numerico. Nel 1981 i produttori giapponesi costituivano il 53 % dei produttori occidentali di macchine utensili a controllo numerico, con una produzione pari al doppio di quella europea. Nel 1981 la quota delle vendite di unità a controllo numerico di General Electric nella CEE è scesa a ... e Fanuc è diventato il principale produttore mondiale.

Nel 1975 Fanuc ha prodotto una gamma completa di unità a controllo numerico e, lo stesso anno, ha smerciato in tutto il mondo 2 000 unità raddoppiando rispetto al 1971 le vendite che però rappresentavano solo un decimo di quelle realizzate nel 1980. Fanuc ha esportato nella CEE ... unità contro ... nel 1971, ... nel 1974 e ... nel 1980. Le esportazioni indirette di Fanuc ossia le esportazioni di unità a controllo numerico incorporate in macchine utensili, sono ammontate a ... unità nel 1975 e a ... unità nel 1980.

Nel 1975 Siemens deteneva una posizione d'avanguardia nella CEE per quanto riguarda sia la produzione e la vendita di unità di controllo numerico che il servizio di assistenza alla clientela. Secondo Fanuc, la gamma di produzione di Siemens era carente in prodotti meno sofisticati. Le ragioni che hanno indotto Fanuc ad attribuire l'esclusiva di vendita dei propri prodotti a Siemens sono la conoscenza che questa ultima ha delle esigenze dei fabbricanti di macchine utensili della CEE e la sua rete di personale specializzato nella vendita e nell'assistenza alla clientela.

Negli anni successivi agli accordi del 1975 con Fanuc, Siemens ha aumentato regolarmente la propria quota sul mercato delle unità di controllo numerico nella CEE. Nel 1980 essa deteneva la quota di mercato di gran lunga maggiore nonché una posizione dominante sui principali mercati nazionali. La seconda impresa in graduatoria per quota di mercato, General Electric, era parimenti presente nei principali mercati della Comunità, ma con una quota complessiva di mercato di gran lunga inferiore. Altre imprese con quote di mercato significative nell'uno o nell'altro stato membro erano Allen Bradley, Bosch, Elsag, Gilde-meister, NUN-Télémécanique, Philips e Posidata.

Fanuc, ora il principale produttore mondiale di unità a controllo numerico, aveva nel 1975 dimensioni molto più ridotte. Essa era però una filiale di Fujitsu, uno dei maggiori gruppi giapponesi, e aveva messo a punto sistemi di controllo numerico con notevole successo sul mercato giapponese. Fanuc vendeva unità di controllo numerico nella CEE tramite il proprio distributore esclusivo Siemens fin dal 1972. Il mercato delle unità a controllo numerico della CEE si trovava nella fase iniziale dello sviluppo verso l'uso su vasta scala del controllo numerico computerizzato e Fanuc desiderava affermarsi al massimo su tale mercato. Sebbene dal 1976 Fanuc abbia iniziato a creare succursali per il servizio alla clientela per le unità di controllo numerico incorporate nelle macchine utensili importate nella CEE, nel 1975 essa anziché creare una propria rete di vendita, sia pur in un primo tempo modesta, ha preferito ricorrere ad accordi reciproci di distribuzione.

Gli accordi

5. Dopo la conclusione dei precedenti accordi del 1965 e del 1972 tra Siemens e Fujitsu, Siemens e Fanuc hanno stipulato vari accordi l'11 giugno 1975. Si trattava di un accordo generale e di quattro accordi specifici, che da allora sono stati modificati numerose volte. Essi sono stati infine abrogati il 19 aprile 1983.
6. A norma dell'accordo del 1972, Fujitsu concedeva a Siemens diritti esclusivi di vendita per le sue UCN (se non già montate su una macchina utensile) nell'intera Europa, ad eccezione dell'Unione sovietica. Inoltre, Fujitsu si impegnava a non concedere licenze di fabbricazione per UCN a terzi nel medesimo territorio e a concedere tali licenze a Siemens su richiesta. Siemens accettava di vendere un certo volume di UCN di Fujitsu, pari ad una determinata percentuale delle vendite delle proprie UCN in ciascun esercizio finanziario.
7. L'accordo generale dell'11 giugno 1975 stabiliva nel suo preambolo che la cooperazione in materia di commercializzazione delle UCN rientrava nell'interesse comune delle parti. Inoltre, era ritenuta necessaria una cooperazione in materia di sviluppo delle UCN. A norma dell'accordo, Siemens concedeva a Fanuc diritti esclusivi di vendita per le UCN in Asia e Fanuc concedeva a Siemens diritti esclusivi di vendita per le proprie UCN in Europa. Le parti convenivano di mirare ad «equilibrare il valore delle forniture reciproche dei vari prodotti coperti dall'accordo secondo le esigenze del mercato di ciascuna parte». Ciascuna parte si impe-

gnava a fornire all'altra tutti i dati tecnici e informativi necessari alla commercializzazione, all'installazione dei prodotti in questione ed all'assistenza alla clientela, nonché ad informare tempestivamente l'altra parte su qualsiasi miglioramento o modifica dei prodotti e su qualsiasi sviluppo di nuovi modelli o sull'eventuale decisione di cessare la fabbricazione di vecchi modelli. Ciascuna parte aveva il diritto di apporre il proprio marchio commerciale sui prodotti forniti dall'altra parte a fini di rivendita nel territorio concesso. Erano previste anche disposizioni in merito al diritto di vendita nelle altre zone del mondo, ma esse non sono rilevanti ai fini della presente decisione.

Le parti avevano anche convenuto di cooperare nel campo della ricerca, dello sviluppo e della produzione al fine di sviluppare in comune nuovi UCN, comunicandosi reciprocamente le informazioni relative ai lavori di ricerca e sviluppo e tutte le informazioni relative alla progettazione e alla fabbricazione di UCN da produrre in futuro. Era prevista l'istituzione di un comitato consultivo per decidere sui progetti di sviluppo e distribuire il lavoro tra le parti in proporzioni approssimativamente uguali.

8. In aggiunta all'accordo generale del 1975, erano stati conclusi vari «accordi specifici».
9. Accordo specifico I

Il preambolo di questo accordo stabilisce che:

«Nel campo della ricerca e sviluppo le parti intendono coordinare il loro lavoro in modo da:

- a) sviluppare in comune nuove UCN;
- b) informarsi reciprocamente in altri campi attinenti al loro attuale lavoro di ricerca e sviluppo;
- c) comunicarsi reciprocamente tutte le informazioni in materia di progettazione e fabbricazione per quanto riguarda tutte le UCN di cui ciascuna parte inizierà la produzione dopo l'avvio della cooperazione».

L'accordo specifico I era diviso in due sezioni. La prima sezione, che trattava dello sviluppo in comune, conteneva, tra l'altro, le seguenti disposizioni:

Articolo 1: Sviluppo in comune

Le parti convenivano di sviluppare le UCN per le macchine utensili sulla base delle decisioni del comitato consultivo. Lo sviluppo in comune doveva procedere secondo tappe chiaramente definite ma in modo da garantire che il lavoro venisse distribuito tra le parti «in proporzioni approssimativamente uguali». Ciascuna parte era libera di sviluppare le UCN da sola o, a condizione che se ne fosse discusso prima, avvalendosi di licenze tecniche ottenute da terzi per soddisfare occasional-

mente il fabbisogno del proprio mercato, ma questa disposizione era subordinata all'obbligo della reciproca informazione prescritta dalla sezione II.

La sezione II dell'accordo trattava del coordinamento dello sviluppo e dello scambio di informazioni e includeva le informazioni seguenti:

Articolo 2: Definizioni

Ai fini dell'accordo, per «informazione» s'intendeva la comunicazione di tutti i risultati dei nuovi procedimenti, ivi compresi i procedimenti in comune delle parti, le informazioni tecniche e la documentazione tecnica nel cui quadro ciascuna parte poteva concedere licenze. Le sole informazioni escluse erano l'informazione e la documentazione sui prodotti che ciascuna parte stava effettivamente producendo e commercializzando all'epoca della conclusione dell'accordo.

Articolo 3: Ulteriore cooperazione in materia di sviluppo

Le parti convenivano di comunicarsi reciprocamente informazioni in materia di ricerca e sviluppo secondo i principi di una «politica della porta aperta». Ciascuna parte doveva sforzarsi di comunicare tali informazioni all'altra parte il più rapidamente possibile, in particolare quando stava per essere iniziato lo sviluppo di un nuovo o più moderno prodotto o procedimento di fabbricazione.

Il lavoro di sviluppo doveva essere coordinato e doveva essere istituito un «comitato per la ricerca e sviluppo» con l'incarico di controllare lo scambio di informazioni previsto all'accordo. Di fatto, il comitato non è mai stato istituito.

Articolo 4: Scambio di informazioni

Ciascuna parte conveniva di trasmettere all'altra, a richiesta, informazioni tecniche concernenti i prodotti coperti dall'accordo non appena disponibili e nel modo previsto dall'accordo.

Articolo 5: Modalità dello scambio di informazioni

Salvo diversa disposizione, le parti non potevano rivelare a terzi informazioni ricevute dall'altra parte nel quadro dell'accordo, neppure dopo la scadenza di quest'ultimo a meno che tali informazioni fossero diventate pubbliche. Ciascuna parte conveniva di fornire all'altra parte il più rapidamente possibile, secondo le condizioni e i prezzi più favorevoli, tutti i materiali, componenti e altri prodotti non fabbricati ma necessari all'altra parte. Nel soddisfare queste condizioni le parti dovevano sforzarsi «di mantenere l'equilibrio dei lavori dei prodotti che esse si forniscono reciprocamente in tal modo».

Articolo 6: Licenze di fabbricazione

Le parti si concedevano reciprocamente altre licenze non trasferibili e non esclusive per la fabbricazione dei prodotti coperti dall'accordo da parte di Siemens in Germania e di Fanuc in Giappone, nonché per l'uso e la vendita di tali prodotti in tutti i paesi salvo in quelli dove un diritto esclusivo era già stato concesso o poteva essere concesso a terzi.

Articolo 7: Accordi con terzi

Le parti convenivano che, nel concludere accordi con terzi, non doveva essere concordata alcuna disposizione che potesse incidere negativamente sulla cooperazione prevista dall'accordo. Gli eventuali problemi che fossero sorti in tale contesto sarebbero stati risolti in sede di comitato consultivo.

Ciascuna parte doveva comunicare all'altra parte in tempo utile qualsiasi progetto che potesse incidere sulla forma e la portata della cooperazione prevista ai sensi dell'accordo.

Ciascuna parte doveva comunicare all'altra parte qualsiasi proposta di concedere licenze a terzi. L'opportunità di concedere tali licenze doveva essere preventivamente discussa a richiesta di una delle parti.

10. *Accordi specifici II e III*

Questi due accordi, a norma dei quali Fanuc concedeva diritti di vendita a Siemens in Europa e Siemens concedeva diritti di vendita a Fanuc in Asia, sono sostanzialmente identici. Le loro disposizioni principali possono essere riassunte come segue:

Articolo 1: Definizioni

Per «unità di controllo numerico» (UCN) si intendono tutte le attrezzature di controllo numerico, ivi comprese le unità a disco fabbricate da ciascuna parte e le macchine utensili complete fabbricate da Fanuc. Per «territorio di vendita» si intende l'Asia per quanto riguarda Fanuc e l'Europa per quanto riguarda Siemens.

Per «macchine» si intendono le macchine utensili e altre macchine.

Articolo 2: Concessione di diritti di vendita

Ciascuna parte concedeva all'altra parte il diritto di vendere le sue unità di controllo numerico (UCN) nel territorio di vendita dell'altra parte, dove le UCN dovevano essere montate su mac-

chine presenti in quel territorio di vendita. Nessuna parte poteva offrire o vendere le proprie UCN a terzi nel territorio di vendita dell'altra parte, a meno che la UCN non fosse stata già montata su una macchina non presente nel territorio.

Ciascuna parte doveva adoperarsi al meglio per promuovere le vendite nel proprio territorio dei prodotti dell'altra parte al fine di aumentare le rispettive quote di mercato delle parti.

Articolo 4: Cooperazione

Ciascuna parte doveva periodicamente fornire all'altra parte tutti i necessari dati tecnici e formativi relativi alla commercializzazione e all'installazione dei prodotti e all'assistenza alla clientela.

Ciascuna parte doveva informare l'altra parte tempestivamente su qualsiasi miglioramento e modificazione apportati ai prodotti e su qualsiasi sviluppo di nuovi tipi o su eventuali decisioni di cessare la fabbricazione di vecchi modelli.

Articolo 5: Marchi commerciali

Ciascuna parte aveva il diritto di apporre il proprio marchio commerciale nel proprio territorio sui prodotti forniti all'altra parte.

Articolo 6 dell'accordo specifico III: Informazioni commerciali

Ciascuna parte doveva, a richiesta, fornire all'altra parte informazioni dettagliate sulle sue attività di commercializzazione (ivi compresi i prezzi di offerta, i prezzi di consegna, le forniture, le condizioni di consegna, ecc.) nell'Unione Sovietica e in Bulgaria.

Articolo 6 dell'accordo specifico II e articolo 7 dell'accordo specifico III

Nessuna parte poteva rivelare a terzi informazioni riservate risultanti dalla loro cooperazione a norma degli accordi.

11. *Accordo specifico IV*

Questo accordo riguardava i diritti di vendita conferiti da una parte all'altra parte in altri paesi, fatta eccezione per gli Stati Uniti, dove le parti commercializzavano i loro prodotti congiuntamente per il tramite della loro filiale comune. Le principali disposizioni di tale accordo possono essere riassunte come segue:

Articolo 1: Concessioni di diritti di vendita

Siemens concedeva a Fanuc il diritto di vendere UCN Siemens in Australia e Fanuc concedeva a Siemens il diritto di vendere UCN Fanuc in Sud America, India e Sud Africa.

Articolo 2: Applicabilità delle disposizioni di altri accordi

Nella misura in cui ciascuna parte concedeva diritti di vendita all'altra parte, dovevano essere applicate, se del caso, le disposizioni degli accordi specifici II e III.

Articolo 3: Modificazioni e ulteriori diritti di vendita

A richiesta di una delle parti, era possibile modificare la ripartizione territoriale di cui all'articolo 1.

12. Per quanto riguarda altri paesi non contemplati negli accordi specifici II, III e IV, in particolare per quanto riguarda i paesi produttori di petrolio, ad eccezione degli stati membri, era prevista la conclusione di accordi caso per caso prima del 31 dicembre 1976.

13. I memorandum del 20 agosto 1982 e del 6 ottobre 1982

A seguito di indagini effettuate dalla Commissione, Siemens e Fanuc firmavano un memorandum nel quale esprimevano l'intenzione di modificare talune disposizioni dei loro accordi. Il 6 ottobre 1982, veniva firmato un secondo memorandum che modificava talune disposizioni degli accordi, con effetto al 5 ottobre 1982.

14. Nessuno dei succitati accordi è stato notificato alla Commissione a norma dell'articolo 4 del regolamento del Consiglio n. 17/62.

15. I nuovi accordi

L'accordo generale doveva rimanere in vigore fino al 1985. Di fatto, il 19 aprile 1983, venivano conclusi sette nuovi accordi, che venivano notificati alla Commissione il 1° luglio 1983. Tali accordi debbono rimanere in vigore fino al 31 dicembre 1992 e sono rinnovabili per periodi di due anni. Essi non formano oggetto della presente decisione.

16. Il 19 aprile 1983, Siemens e Fanuc firmavano inoltre un memorandum che abrogava l'accordo generale dell'11 giugno 1975 e gli accordi specifici I-IV della stessa data, modificati da ultimo il 6 ottobre 1982; venivano anche abrogati un accordo sui sistemi robotizzati del 12 maggio 1978, un accordo concluso con lettera del 5 febbraio 1981, un accordo sulle clausole e condizioni generali per le macchine utensili di Fanuc del 1° settembre 1981 e un memorandum del 20 agosto 1982. Si conveniva che le licenze acquisite e i diritti concessi ai sensi dell'accordo specifico I dell'11 giugno 1975, in particolare in forza di clausole riguardanti l'accesso alle conoscenze e la concessione di brevetti depositati prima della scadenza di tale accordo specifico, sarebbero restati in vigore.

17. Dalle indagini della Commissione e dalle dichiarazioni fatte da Siemens e Fanuc è risultato quanto segue:

— La natura tecnica delle UCN è tale da rendere essenziale una stretta cooperazione tra il fabbricante e l'utente. Di conseguenza, le importazioni parallele non costituiscono affatto una valida alternativa alle forniture dirette effettuate a produttori di macchine utensili che non fabbricano essi stessi UCN e che non possiedono pertanto la necessaria esperienza e qualificazione tecnica, in particolare se si tiene conto del fatto che le filiali di Fanuc stabilite dal 1976 nella CEE erano responsabili dell'assistenza alla clientela per le UCN già incorporate in macchine utensili importate.

— Per i fabbricanti di macchine utensili della CEE il prezzo di vendita delle UCN di Fanuc era superiore in media del 34 % al prezzo praticato in Giappone per i fabbricanti di macchine utensili giapponesi.

— il prezzo al quale Siemens vendeva la UCN di Fanuc nel mercato comune rappresentava in media il 163 % del prezzo al quale Siemens le acquistava da Fanuc.

— Siemens non era al corrente dei prezzi di vendita di Fanuc per le sue UCN in Asia e non ha mai cercato di conoscerli.

— Il costo dell'UCN può ammontare dal 6 % al 18 % del costo totale di una macchina utensile.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

Articolo 85, paragrafo 1

18. L'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE dispone che sono incompatibili col mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

19. Siemens e Fanuc sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, ed i loro accordi sono accordi ai sensi della medesima disposizione.

20. Gli accordi in parola si riferiscono alla distribuzione di prodotti nel mercato comune, ad accordi di ricerca, sviluppo e fabbricazione di prodotti venduti o da vendere nel mercato comune. L'articolo 85 si applica a detti accordi nella misura in cui essi riguardano la distribuzione di prodotti e le attività di ricerca, sviluppo e produzione di imprese che operano nel mercato comune.

a) *Distribuzione*

21. Mediante gli accordi Siemens e Fanuc si erano *de facto* ripartite i mercati, con il risultato che nella CEE Siemens era il distributore esclusivo di UCN di Fanuc. In realtà, Fanuc non ha venduto molte UCN di Siemens in Asia, ma il principio dell'esclusività era stato accettato. Gli accordi contemplano altresì la ricerca, lo sviluppo e la produzione: tali disposizioni verranno esaminate separatamente in appresso nel punto B.

Includendo i prodotti di Fanuc nel proprio assortimento di UCN in vendita nella CEE, Siemens è stata in grado di ampliare ed ha potuto neutralizzare l'effetto diretto di un concorrente importante. La strategia di Fanuc di vendere UCN standardizzate all'industria delle macchine utensili (che ad esse adatta i propri prodotti) e non già di produrre UCN realizzate in base alle caratteristiche precipue di ciascuna macchina utensile, si è dimostrata vincente su scala mondiale. Gli accordi tra Siemens e Fanuc nella CEE hanno contribuito a ritardare e a rendere più costoso lo sviluppo concorrenziale dell'industria europea delle macchine utensili.

22. Dal 1975 al 1983, Siemens è stata il distributore esclusivo di UCN di Fanuc per l'intero mercato comune, esclusa la Grecia dal febbraio 1981, mentre Fanuc era il distributore esclusivo di prodotti Siemens in Asia. Di fatto, in Asia la domanda di UCN di Siemens è stata scarsa e ne sono stati venduti quantitativi limitati: per contro, nel mercato comune si era sviluppata una notevole domanda di UCN di Fanuc, che Siemens, in qualità di distributore esclusivo, era sola a poter soddisfare. Nel corso dell'audizione delle parti Siemens ha dichiarato che il prezzo al quale essa ha venduto le UCN di Fanuc nel mercato comune era in media pari al 163 % del prezzo al quale le acquistava da Fanuc. Si ammette che Siemens con la propria attività abbia contribuito al successo delle UCN di Fanuc nel mercato comune: il quesito se tale contributo da parte dei distributori esclusivi fosse indispensabile per realizzare gli obiettivi dell'accordo è un problema che verrà esaminato di seguito alla luce dell'articolo 85, paragrafo 3. Peraltro, ancora una volta su ammissione della stessa Siemens, la differenza tra i prezzi di vendita delle UCN di Fanuc nella CEE ed in Giappone era di circa il 34 %, differenza sufficiente ad incoraggiare tentativi di acquistare direttamente da Fanuc. L'accordo tra Siemens e Fanuc era sufficiente a vanificare tali tentativi; inoltre, i produttori di macchine utensili nell'estremo Oriente erano in grado di acquistare UCN di Fanuc a prezzi inferiori a quelli ai quali acquistava Siemens e godevano quindi, sotto il profilo dei prezzi, di una posizione di vantaggio rispetto a Siemens anche prima che quest'ultima aggiungesse le proprie spese generali e di commercializzazione. Ciò nondimeno, sempre su ammissione di Siemens, la differenza di prezzo tra CEE e Giappone era mediamente del 34 % e ciò è stato sufficiente ad incoraggiare i tentativi di acquistare direttamente UCN da Fanuc, tentativi che sono cessati dopo l'accordo tra Siemens e Fanuc.

23. Siemens e Fanuc sono attualmente e sono stati concorrenti in tutti i momenti significativi per il presente caso. Nonostante fosse sin dall'inizio un'impresa più piccola di Siemens, Fanuc era una filiale di Fujitsu Ltd, grande società giapponese, e si era costituita una posizione di forza sul mercato delle unità a controllo numerico in Estremo oriente, che le ha permesso in seguito di espandersi e di diventare un produttore leader a livello mondiale. Quando, nel 1975 concluse con Siemens un accordo di distribuzione esclusiva per il mercato comune, Fanuc era già presente in tale mercato grazie a precedenti accordi con Siemens da un lato, e alle macchine utensili importate, che incorporavano unità a controllo numerico Fanuc, dall'altro. Se si considerano la posizione di mercato Fanuc, le sue risorse e capacità, l'argomento da essa invocato, ossia che la sola possibilità per espandersi nel mercato comune, era di concludere un accordo di distribuzione esclusivo con Siemens, non può essere accolto.

Restrizioni della concorrenza all'interno del mercato comune ed effetto sugli scambi tra stati membri

24. L'accordo tra Siemens e Fanuc, a norma del quale solo la prima poteva vendere nella CEE le UCN dell'altra, impediva a tutte le altre imprese del mercato comune di acquistare direttamente da Fanuc, rendendo in tal modo Siemens l'unica fonte di fornitura di UCN di Fanuc accessibile nel mercato comune, dato che le possibilità di effettuare importazioni parallele erano in pratica fortemente limitate. L'accordo di distribuzione esclusiva non solo limitava la libertà delle parti, ma incideva anche sulla posizione di terzi, in particolare dei produttori di macchine utensili della CEE che avrebbero potuto desiderare di acquistare le UCN di Fanuc da fornitori diversi da Siemens. Osservando la differenza tra i prezzi praticati da Siemens nella CEE per le UCN di Fanuc e quelli praticati da Fanuc stessa per i medesimi prodotti in Estremo Oriente, si ha l'impressione che l'acquisto diretto da Fanuc abbia consentito un notevole risparmio. Vennero compiuti numerosi tentativi di organizzare tali acquisti e Fanuc girava le richieste provenienti dall'Europa a Siemens. Un'intesa restrittiva tra un'impresa del mercato comune ed un concorrente di un paese terzo che provochi l'isolamento del mercato comune da una fonte più conveniente per un prodotto essenziale allo sviluppo di una importante industria comunitaria, nella fattispecie l'industria delle macchine utensili, può essere (e in questo caso è) di natura tale da falsare la concorrenza all'interno del mercato comune e da incidere sul commercio tra stati membri. La Corte di giustizia ha riconosciuto tale principio in una causa relativa ai diritti di marchio ⁽¹⁾ e detto principio è applicabile anche alla fattispecie in esame.

⁽¹⁾ Cause 51/75, 86/75 e 96/75, EMI contro CBS, Raccolta 1976, pag. 811, 871 e 913.

Come risultato dell'accordo e del suo funzionamento concreto, il flusso degli scambi tra stati membri si è sviluppato secondo direttrici diverse da quelle che avrebbero prevalso altrimenti perché, senza l'accordo, le altre imprese sarebbero state in grado di acquistare UCN da Fanuc per uso proprio o per la rivendita nel rispettivo o in un altro stato membro ⁽¹⁾.

Considerate le dimensioni delle imprese di cui trattasi e l'importanza delle UCN in quanto nuovo prodotto tecnologico per l'industria delle macchine utensili della Comunità, l'effetto sul commercio intracomunitario è stato notevole.

25. Pertanto, l'accordo tra Siemens e Fanuc, a norma del quale la prima godeva nel mercato comune di diritti di distribuzione esclusiva per le UCN dell'altra, ha avuto un effetto sensibile sul commercio tra stati membri.
26. In conclusione, gli accordi del 1975 hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, in quanto prevedevano a favore di Siemens un sistema di distribuzione esclusiva nella CEE delle UCN di Fanuc.

Articolo 85, paragrafo 3

27. Gli accordi del 1975, stipulati in violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, non sono stati notificati alla Commissione in conformità dell'articolo 4 del regolamento del Consiglio n. 17/62. Essi non rientrano nelle esenzioni per categoria concesse nel periodo dei fatti in narrativa a norma del regolamento n. 67/67/CEE della Commissione ⁽²⁾, in quanto Siemens e Fanuc erano fabbricanti di prodotti concorrenti che si conferivano reciprocamente la distribuzione esclusiva di quei prodotti (articolo 3, paragrafo a); inoltre, non limitandosi ad intese di distribuzione esclusiva, ma prevedendo anche restrizioni in materia di ricerca e sviluppo, tali accordi non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 67/67/CEE. Pertanto, in mancanza di di notifica, essi non possono beneficiare della deroga disposta dall'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE.
28. In determinate circostanze, il fatto che un produttore affidi la distribuzione dei propri prodotti ad un concorrente può migliorare in misura adeguata la distribuzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato; nella fattispecie, tuttavia, avendo

Siemens, una società di grandi dimensioni e Fanuc, membro di un importante gruppo di società, stipulato accordi di distribuzione esclusiva ed altri accordi, e non costituendo le importazioni parallele una valida alternativa alle forniture dirette, per motivi di natura tecnica e commerciale, il grave effetto anticoncorrenziale degli accordi tra Siemens e Fanuc supera di gran lunga gli eventuali miglioramenti nella distribuzione indotti dal contributo di Siemens alla penetrazione e affermazione di Fanuc nel mercato comune. Comunque, anche se fossero stati notificati, gli accordi non avrebbero beneficiato della deroga di cui all'articolo 85, paragrafo 3. L'applicazione degli accordi ha dato luogo ad un'intesa per la ripartizione del mercato tra le parti. A causa delle differenze di prezzo tra la CEE e l'Estremo oriente e della mancanza di scambi paralleli, gli utilizzatori di UCN nel mercato comune non hanno beneficiato di alcun sensibile vantaggio.

b) Ricerca, sviluppo e produzione

29. Si ammette che le disposizioni in materia di ricerca, sviluppo e produzione nel campo delle UCN sono state applicate solo per un prodotto: il Sistema 7; detto progetto si è rivelato un fallimento commerciale e le parti sono state costrette a rendersi conto che gli inevitabili compromessi tra metodi europei e metodi giapponesi necessari per un'attività in comune di questo tipo non avrebbero potuto produrre risultati positivi in questo campo.
30. Gli accordi in materia di ricerca, sviluppo e produzione (vedi punti 7 e 9) avevano per oggetto la restrizione della concorrenza, in quanto la cooperazione e l'impegno di ripartire tra le parti l'attività implicava che venissero determinate in comune le modalità di fabbricazione dei prodotti sviluppati, di applicazione dei procedimenti elaborati e di sfruttamento dei diritti di proprietà intellettuale. Inoltre, le parti avevano convenuto di non stipulare accordi con terzi che potessero incidere negativamente sulla loro collaborazione. Dette disposizioni, che prevedevano anche un'ampia collaborazione tra imprese concorrenti nel campo della distribuzione rientrano pertanto nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Gli accordi avevano solo per oggetto l'esecuzione in comune di progetti di ricerca e di sviluppo, l'assegnazione in comune di incarichi di ricerca e di sviluppo e la ripartizione fra i partecipanti di progetti di ricerca e di sviluppo. Essi non rientrano pertanto nel campo della comunicazione della Commissione, del 29 luglio 1968, relativa ad accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la

⁽¹⁾ Vedi decisione della Commissione 75/74/CEE Duro-Dyne/Europair, GU n. L 29 del 3. 2. 1975, pag. 11.

⁽²⁾ GU n. 57, del 25. 3. 1967, pag. 849/67.

cooperazione tra imprese (¹). Inoltre essi non rientrano né tra le categorie di accordi contemplate dall'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento 17, per i quali non è imposta la notifica qualora essi possano beneficiare di esenzione, né nel campo di applicazione di eventuali regolamenti di esenzione per categoria che riguardino la stessa materia. Gli accordi non sono stati notificati e pertanto non possono beneficiare della deroga di cui all'articolo 85, paragrafo 3.

Articolo 15 del regolamento n. 17

31. A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento 17, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 unità di conto ad un massimo di 1 milione, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato, intenzionalmente o per negligenza, all'infrazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Per determinare l'ammontare dell'ammenda occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata.
32. Nella fattispecie non si ritiene opportuno infliggere ammende per quanto concerne le disposizioni in materia di ricerca, sviluppo e produzione in quanto esse non sono mai state applicate integralmente e non può affermarsi abbiano avuto un grave effetto sul mercato di UCN.
33. Per contro le disposizioni relative alla distribuzione contenute negli accordi del giugno 1975 sono state applicate integralmente e avrebbero dovuto restare in vigore fino al 1985; nella fattispecie, a seguito dell'intervento della Commissione e dei memorandum di cui al paragrafo 13, gli accordi sono stati abrogati nell'aprile 1983. Ad eccezione della Grecia, esclusa dal territorio di vendita esclusivo di Siemens nel febbraio 1981, le disposizioni relative alla distribuzione sono state applicate in tutto il mercato comune per più di 8 anni.
34. Le disposizioni che concedono a Siemens diritti di vendita esclusivi nel mercato comune per le UCN di Fanuc costituiscono una grave violazione dell'articolo 85, in quanto hanno impedito all'industria comunitaria delle macchine utensili di accedere direttamente ai prezzi più convenienti ad un prodotto della tecnologia moderna di massima importanza per detta industria (²).

35. La Commissione ritiene opportuno infliggere ammende a Siemens e a Fanuc per i loro accordi del 1975 relativi alla distribuzione di UCN nel mercato comune, segnatamente poiché le parti sono imprese concorrenti e di grandi dimensioni in un settore molto importante per l'industria comunitaria delle macchine utensili. Le parti avrebbero dovuto essere a conoscenza del fatto che tali accordi di distribuzione esclusiva inseriti in intese di più ampia portata potevano rientrare nel divieto di cui all'articolo 85 del trattato CEE. In effetti, un'attenta lettura del regolamento n. 67/67/CEE in vigore all'epoca dei fatti in narrativa, avrebbe dovuto convincerle quanto meno della opportunità di notificarli, pertanto, alla luce delle circostanze sopra enunciate, si può concludere che l'infrazione loro contestata sia stata commessa intenzionalmente o quantomeno per negligenza.

Per valutare la gravità dell'infrazione, la comunicazione ha tenuto conto di tutte le circostanze di fatto. L'infrazione è di notevole gravità poiché ha impedito la concorrenza dei prezzi per le UCN di Fanuc nel mercato comune ed ha posto gli utilizzatori in una posizione di notevole svantaggio. Le imprese in questione sono tra le principali di un settore della massima importanza per il futuro sviluppo tecnologico e forniscono un prodotto vitale per l'industria delle macchine utensili, essa stessa parte vitale dell'economia comunitaria. Tuttavia, occorre tenere altresì conto del fatto che le parti hanno tentato di conformare i propri accordi alle norme di concorrenza quando la Commissione è intervenuta in materia. Infine, Siemens e Fanuc hanno la stessa parte di responsabilità per l'infrazione e ad esse pertanto vanno inoltre inflitte ammende di identico importo.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Le disposizioni degli accordi dell'11 giugno 1975 tra Fanuc Ltd e Siemens AG, relativi ai diritti di vendita esclusiva nel mercato comune, per unità di controllo numerico e alla ricerca, sviluppo e produzione di unità di controllo numerico violano, fino alla loro abrogazione, le disposizioni dell'articolo 85 del trattato CEE.

Articolo 2

1. Sono inflitte ammende di 1 000 000 (1 milione) di ECU ciascuna, pari a 44 744 900 (quarantaquattro milioni settecentoquarantaquattromila novecento) Flux o 2 190 750 DM (due milioni centonovantamila settecentocinquanta) a Fanuc Ltd e a Siemens AG per la loro partecipazione all'infrazione consistente nell'attribuzione a

(¹) GU n. C 75 del 29. 7. 1968, pag. 3, da ultimo modificato dalla GU n. C 84 del 28. 8. 1968, pag. 14.

(²) Il valore delle nuove tecnologie per l'industria delle macchine utensili e l'importanza delle concorrenze di mercato e del libero scambio in tale contesto sono stati sottolineati dal Parlamento europeo nella sua risoluzione del marzo 1984 relativa all'industria europea delle macchine utensili (GU n. C 117 del 30. 4. 1984, pag. 92).

Siemens AG di diritti esclusivi di vendita nel mercato comune per le unità a controllo numerico fabbricate da Fujitsu Fanuc Ltd e successivamente da Fanuc Ltd.

2. Le ammende inflitte devono essere pagate entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione su uno dei seguenti conti intestati alla Commissione delle Comunità europee:

- a) Kredietbank (Agenzia Schuman), 2, Rond Point Schuman, B-1040 Bruxelles, conto n. 426-4403003-54 (per il pagamento in ECU);
- b) Caisse d'Epargne de l'État, 1, place de Metz, L-2954 Luxembourg, conto n. 1/002/9906/6 (per il pagamento in Flux);
- c) Sal. Oppenheim & Cie, Unter Sachsenhausen 4, D-5000 Köln, conto n. 260/0064910 (per il pagamento in DM).

Articolo 3

Le società:

1. Fanuc Ltd
Oshinomura
Minami-Tsurugun
Yamanashi Pref. 401-05
Giappone;
e
2. Siemens AG
Postfach 103
D-8000 Monaco di Baviera 1

sono destinatarie della presente decisione.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 192 del trattato CEE.

Fatto a Bruxelles, il 18 dicembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione