

Gazzetta ufficiale

dell'Unione europea

ISSN 1725-258X

L 84

46° anno

1° aprile 2003

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

Commissione

2003/207/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 24 luglio 2002, relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE (Caso COMP/E-3/36700 — Gas tecnici e medicinali) [notificata con il numero C(2002) 2782]** 1

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 24 luglio 2002

relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE

(Caso COMP/E-3/36700 — Gas tecnici e medicali)

[notificata con il numero C(2002) 2782]

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

(2003/207/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

PARTE I — I FATTI

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

A. SINTESI DELL'INFRAZIONE

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 dal regolamento (CE) n. 1216/1999 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 3 e l'articolo 15, paragrafo 2,

1. INTRODUZIONE

(1) La presente decisione è destinata alle seguenti imprese:

- AGA AB,
- Air Liquide BV,
- Air Products Nederland BV,
- BOC Group plc,
- Messer Nederland BV,
- NV Hoek Loos,
- Westfalen Gassen Nederland BV.

vista la decisione della Commissione del 9 luglio 2001 di avviare il procedimento nel caso di specie,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti comunicati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e al regolamento (CE) n. 2842/98 della Commissione, del 22 dicembre 1998, relativo alle audizioni in taluni procedimenti a norma dell'articolo 85 e dell'articolo 86 del trattato CE ⁽³⁾,

vista la relazione finale del consigliere-auditore nel presente procedimento, ⁽⁴⁾,

sentito il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

⁽¹⁾ GU L 13 del 21.2.1962, pag. 204.

⁽²⁾ GU L 148 del 15.6.1999, pag. 5

⁽³⁾ GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18.

⁽⁴⁾ GU C 78 dell'1.4.2003.

(2) Le infrazioni consistono nella partecipazione dei suddetti produttori di gas per uso industriale (tecnici) e per uso medico (medicali) ad un accordo continuato e/o ad una pratica concordata in violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. Le imprese interessate hanno partecipato ad accordi/pratiche concordate aventi per oggetto l'aumento dei prezzi dei prodotti in questione, una moratoria per l'attuazione di detti aumenti, prezzi minimi e varie altre condizioni commerciali relative a tali prodotti. Le imprese coinvolte appartengono ad alcuni dei principali gruppi a livello mondiale nel settore dei gas tecnici. Le infrazioni sono limitate al mercato dei gas tecnici e medicali dei Paesi Bassi.

(3) Da elementi in possesso della Commissione risulta che le imprese hanno preso parte alle infrazioni dal 1989 al 1991 e dal 1993 al 1997 nel caso di AGA Gas BV, Air Liquide BV, Air Products Europe Inc. e NV Hoek Loos, nel 1990-1991 e dal 1993 al 1997 nel caso di Messer Nederland BV, dal 1994-1995 al 1997 nel caso di Westfalen Gassen Nederland BV e nel 1994-1995 nel caso di BOC Group plc.

2. I PRODOTTI

(4) I gas tecnici, in alcune lingue denominati gas industriali, vengono ottenuti dall'aria (gas atmosferici: ossigeno, azoto, argon) mediante separazione dell'aria in «impianti di grande capacità» o prodotti in grandi impianti mediante processi chimici (anidride carbonica, idrogeno, acetilene), spesso come residui. Il nucleo dell'industria dei gas tecnici è costituito dai tre gas atmosferici ossigeno, azoto e argon, che si ritiene costituiscano insieme circa il 60 % del valore — e molto di più in termini di volume — dei mercati europei globali dei gas tecnici. Alcuni gas atmosferici e non atmosferici vengono offerti in forma estremamente pura o in miscele per scopi medici o particolari, come ad esempio l'ossigeno per uso medico.

(5) I gas tecnici vengono utilizzati nella maggior parte dei settori industriali e dei processi di produzione. I gas medicali vengono utilizzati negli ospedali, nelle cliniche e per le cure mediche domiciliari. I maggiori volumi di gas tecnici e medicali vengono impiegati per produrre, tagliare e saldare metalli e nell'industria chimica. Si ritiene che i settori dei prodotti alimentari, dell'elettronica e terapeutico costituiscano, considerati singolarmente, circa il 10 % del mercato dei gas. Ogni gas ha applicazioni specifiche e ha pertanto un proprio mercato di utenti.

(6) Esistono tre diversi tipi di mercati dei gas, distinti in base al metodo di consegna: le vendite a tonnello destinate a certi grandi clienti che richiedono quantitativi molto ingenti soprattutto dei gas atmosferici ossigeno e azoto. Le forniture vengono effettuate attraverso impianti di produzione «in loco» o attraverso condotte dedicate. I contratti, che comprendono gli investimenti in conto capitale necessari per tali impianti o gasdotti, sono personalizzati e, considerata l'importanza degli investimenti effettuati, hanno una durata fino a quindici anni. I Paesi Bassi e il Belgio presentano reti di gasdotti molto fitte. Le vendite a tonnello costituiscono un mercato distinto, in quanto le poche imprese che necessitano di quantitativi così ingenti non considererebbero le forniture alla rinfusa o in bombola quale alternativa, se non come sistema d'emergenza.

(7) Nel 1989, in seguito ad accertamenti della Commissione nel settore dei gas tecnici e all'avvio di un procedimento in conformità delle regole di concorrenza comunitarie ⁽⁵⁾, i principali produttori mondiali di gas tecnici, compresi L'Air Liquide SA, AGA AB, Union Carbide, Air Products Europe Inc., Linde AG e Messer Griesheim GmbH, si erano impegnati nei confronti della Commissione a modificare i loro contratti a tonnello. Gli impegni di fornitura e di acquisto assunti in forza di contratti di fornitura tramite impianti in loco (onsite) e condotte (pipeline) non avrebbero più avuto natura esclusiva, ma avrebbero avuto per oggetto quantitativi compresi tra un minimo e un massimo fissati ⁽⁶⁾.

(8) I gas atmosferici e altri gas quali l'anidride carbonica vengono consegnati a clienti di medie dimensioni in forma liquida («alla rinfusa») a basse temperature. Il gas viene trasportato in cisterne su strada o su ferrovia; ai clienti vengono forniti serbatoi di stoccaggio e impianti di vaporizzazione. Le condotte vengono utilizzate per collegare gli impianti di separazione dell'aria o i grandi stabilimenti di produzione e gli impianti di liquefazione; questi ultimi vengono spesso costruiti nello stesso luogo in cui sorgono gli impianti di grande capacità («piggy-back plant»), il che consente di evitare investimenti per un gasdotto di collegamento.

(9) Gli impegni assunti nei confronti della Commissione nel 1989 dai principali produttori mondiali di gas tecnici menzionati al considerando 7 riguardavano anche la vendita dei gas liquidi azoto, ossigeno e argon in forza di contratti di fornitura di gas alla rinfusa. Anche in questo caso gli impegni relativi alla fornitura e all'acquisto dovrebbero riguardare quantitativi compresi entro un certo limite massimo fissato. La Commissione ha concesso ai fornitori di conservare il diritto esclusivo di riempire ed effettuare la manutenzione dei serbatoi di stoccaggio, per motivi di sicurezza. I clienti che intendono rivolgersi a più fornitori devono disporre di più di un serbatoio di stoccaggio. La durata dei contratti relativi ai gas atmosferici liquidi è stata ridotta a tre anni. I clienti mantengono la facoltà di acquistare o noleggiare cisterne criogeniche dai fornitori di gas; essi possono concordare che i contratti di noleggio delle cisterne rimangano distinti rispetto al contratto di fornitura del gas. La durata massima dei contratti di noleggio delle cisterne è di cinque anni.

(10) Ai clienti di piccole dimensioni di gas atmosferici, nonché agli acquirenti di gas per saldatura, miscele di gas e gas speciali o ad elevata purezza, la fornitura viene effettuata tramite bombole, normalmente d'acciaio. Le bombole possono essere riempite presso l'impianto di produzione del fornitore e da qui distribuite ai clienti. In alternativa, i gas liquidi vengono trasportati in autocisterne verso le stazioni di riempimento delle bombole, dove vengono effettuate la trasformazione in gas compresso e il riempimento delle bombole. Da queste stazioni, le

⁽⁵⁾ Caso IV/30.869.

⁽⁶⁾ Comunicato stampa IP/89/426 del 7 giugno 1989.

bombole di varie dimensioni che contengono gas sotto pressione vengono trasportate direttamente al cliente, oppure verso depositi — in alcuni casi si tratta di imprese indipendenti — che forniscono i clienti al dettaglio. I gas per saldatura, quale l'acetilene, vengono trasportati esclusivamente in bombole a bassa pressione.

talora provvedono al riempimento delle bombole per conto di concorrenti. In tal modo, i clienti possono rifornirsi dei vari tipi di gas tecnici di cui hanno bisogno presso un unico fornitore.

(11) Benché i volumi delle vendite di gas in bombola siano limitati, in termini di entrate essi rivestono una certa importanza, dati i prezzi più elevati e i costi legati alla vendita. Nel settore delle bombole, i grandi fornitori normalmente suddividono i clienti in base ai quantitativi acquistati nell'arco di un determinato periodo. I maggiori acquirenti di gas in bombole vengono di solito serviti direttamente dalle imprese produttrici di gas tecnici, mentre i clienti di dimensioni minori vengono forniti da depositi di rivendita. Gli impegni assunti nei confronti della Commissione nel 1989 dai maggiori produttori mondiali di gas tecnici non riguardavano le forniture di gas in bombola.

(12) Nell'industria i tre diversi metodi di distribuzione sopra indicati vengono in linea di principio considerati come tre mercati del prodotto distinti, e la Commissione ha adottato tale criterio nel caso IV/30.869 — Gas tecnici ⁽⁷⁾ e nelle decisioni relative alle concentrazioni Air Liquide/BOC ⁽⁸⁾ e Linde/AGA ⁽⁹⁾. I clienti scelgono di norma il metodo di fornitura in base a considerazioni di natura economica nell'ambito dei sistemi disponibili per uno specifico gas e alla posizione geografica del singolo utente. Ciò non significa che un determinato cliente non possa acquistare presso un'unica impresa gas diversi forniti con sistemi diversi, ad esempio ossigeno attraverso condotte, anidride carbonica in forma liquida e una particolare miscela di argon in bombole.

(13) Per tutte e tre le forme di consegna, il prezzo di trasporto e di confezionamento è molto elevato rispetto al valore dei gas in sé. Normalmente, sia le cisterne che le bombole rimangono di proprietà del fornitore dei gas e vengono noleggiate dal cliente. Le bombole e le cisterne devono essere sottoposte dal proprietario a controlli periodici di sicurezza.

(14) Poiché il trasporto è oneroso e pochi fornitori sono in grado di produrre direttamente tutti i gas tecnici in ogni regione, i gruppi dei gas tecnici e le loro controllate nazionali tendono a fornirsi reciprocamente grandi quantitativi di gas attraverso condotte o in forma liquida. Ciò avviene in forza di contratti «swap», o di contratti con l'obbligo di assorbire determinati quantitativi («take or pay») o di altro tipo. Tali forniture tra gruppi hanno spesso natura transfrontaliera. I depositi di riempimento appartenenti a un determinato fornitore

3. I FORNITORI

a) *Hoek Loos*

(15) All'epoca degli accertamenti, la più grande impresa olandese produttrice di gas tecnici era NV Hoek's Machine en Zuurstoffabriek, attualmente denominata NV Hoek Loos e indicata in appresso «Hoek Loos». È stata costituita nel 1891 e ha sede a Schiedam. Al 31 dicembre 1996 Hoek Loos aveva 1 798 dipendenti, 826 dei quali impiegati nei Paesi Bassi. La struttura di Hoek Loos è stata modificata nel 1996, anno in cui l'impresa è diventata una società di holding a capo di varie imprese di lavorazione, comprese Hoek Loos BV, Hoek Loos Medische Gassen BV, la società belga Hoek Loos NV e la società statunitense Holox Inc.

(16) L'impresa madre di Hoek Loos è Linde AG di Wiesbaden, Germania. Nel 1996 il gruppo Linde raggiungeva un fatturato a livello mondiale 8,801 miliardi di DEM, con oltre 30 000 dipendenti. Oltre a produrre, commercializzare e vendere gas tecnici e medicali in molti paesi del mondo, Linde progetta e produce vari tipi di impianti per il settore chimico, veicoli da trasporto, sistemi idraulici e sistemi di refrigerazione. Nel 1996 le attività di Linde nel settore dei gas hanno registrato un fatturato di [...] ^(*).

(17) [...].

(18) Nel 2000 Hoek Loos è diventata una controllata al 100 % di Linde, allorché quest'ultima ne ha acquistato sul mercato borsistico tutte le quote restanti.

(19) Hoek Loos è attiva nei Paesi Bassi, in Belgio e nell'area sudorientale degli Stati Uniti. Hoek Loos produce, commercializza e distribuisce gas tecnici e medicali, nonché sistemi, attrezzature e servizi connessi. Fino al 1996 produceva anche apparecchiature mediche. Nei Paesi Bassi, dove sono situati i suoi stabilimenti di separazione dell'aria, a Muiden e a Botlek/Rotterdam, Hoek Loos fornisce gas in bombole, alla rinfusa e tramite condotte, e offre inoltre gas attraverso impianti in loco. Hoek Loos è un membro fondatore dell'associazione olandese di categoria VFIG. Essendone il membro più importante, essa ha sempre presieduto la VIFG.

⁽⁷⁾ Comunicato stampa IP/89/426 del 7 giugno 1989.

⁽⁸⁾ COMP/M.1630, decisione del 18.1.2000.

⁽⁹⁾ COMP/M.1641, decisione del 9.2.2000.

^(*) I segreti aziendali sono stati omessi.

b) **AGA**

- (20) All'epoca dei fatti, la seconda maggiore società produttrice di gas tecnici dei Paesi Bassi era AGA Gas BV, fondata nel 1971 e con sede ad Amsterdam ⁽¹⁰⁾. All'epoca AGA Gas BV era controllata da AGA Invest BV, a sua volta controllata da AGA AB di Lidingö, la società madre svedese del gruppo AGA. Nel 1996 AGA AB raggiungeva un fatturato a livello mondiale di 12,860 miliardi di SEK, con oltre 10 000 dipendenti.
- (21) AGA Gas BV ha subito una modifica strutturale nel periodo oggetto di indagine e non esiste più in quanto tale. In seguito alla decisione della Commissione relativa all'operazione di concentrazione tra Linde e AGA ⁽¹¹⁾, AGA AB è stata acquisita da Linde AG e uno dei rimedi proposti alla Commissione per ottenere una decisione favorevole in merito era la cessione delle attività di AGA Gas BV relative ai gas in bombola nei Paesi Bassi.
- (22) Nel dicembre del 2000 si è proceduto alla separazione di AGA Gas BV in AGA Gas BV (la società originaria) e AGA Transfer BV, ridenominata AGA Amsterdam BV. AGA Gas BV ha conservato in sostanza i settori dei gas in forma liquida e medicali, dei gas speciali e del Mison, mentre AGA Amsterdam ha mantenuto il settore dei gas in bombole.
- (23) Nel 2001 AGA Gas BV (la società rimasta dalla scissione) è stata incorporata da AGA Invest BV, la quale è stata venduta ad Air Products Holdings BV e Prodair Corporation.
- (24) All'epoca dei fatti AGA Gas BV (in appresso «AGA») produceva, commercializzava e vendeva gas tecnici e medicali e relativi sistemi, attrezzature e servizi. Fino al 1995 AGA e Hoek Loos detenevano nella zona di Rotterdam un'impresa comune di produzione denominata Cryoton. A partire da tale anno, AGA ha mantenuto una divisione di produzione di anidride carbonica in forma liquida, mentre quella di separazione dell'aria è stata assegnata a Hoek Loos.
- (25) AGA è membro fondatore della VFIG. In quanto secondo maggiore membro, ha tradizionalmente svolto le funzioni di tesoriere della VFIG.

c) **Air Products**

- (26) Un terzo operatore attivo da molto tempo nei Paesi Bassi è Air Products Nederland BV (in appresso «Air Products»), con sede a Waddinxveen. [...] Air Products è un membro fondatore della VFIG.
- (27) Costituita in base al diritto dello Stato del Delaware (Stati Uniti d'America), Air Products Europe Inc. si occupa delle operazioni europee di Air Products e ha sede nel Regno Unito.
- (28) La società madre di Air Products è Air Products and Chemicals Inc. di Allentown, Pennsylvania, Stati Uniti. Nel 1998 il gruppo aveva 16 700 dipendenti; [...].

d) **Air Liquide**

- (29) Air Liquide BV (in appresso «Air Liquide») è stata costituita nel 1988 e attualmente ha sede ad Eindhoven.
- (30) L'impresa madre è L'Air Liquide SA, France. Air Liquide commercializza e vende gas alla rinfusa e in bombola nei Paesi Bassi, oltre a rifornire un cliente di grandi dimensioni in Belgio. Dei contratti a tonnellaggio si occupa una società intermediaria in seno al gruppo Air Liquide, denominata Air Liquide Nederland BV. Air Liquide è un membro fondatore della VFIG.
- (31) Nel 1996 il gruppo Air Liquide aveva circa 27 000 dipendenti. Il gruppo Air Liquide detiene una solida posizione nei mercati francese e belga dei gas tecnici.

e) **Messer**

- (32) L'impresa madre di Messer Nederland BV, fino al 1997 denominata Messer Griesheim Nederland BV (in appresso «Messer»), con sede a Moerdijk, è il gruppo Messer di Francoforte, Germania, che nel 1996 registrava un fatturato di 2,300 miliardi di DEM e aveva circa 7 200 dipendenti in tutto il mondo.
- (33) All'epoca dei fatti la società madre era il gruppo Hoechst, che deteneva due terzi delle quote del gruppo Messer (l'altro terzo era detenuto dalla famiglia Messer) e nel 1996 impiegava circa 120 000 persone. Messer, che ha iniziato le attività nel 1989, ha aderito alla VFIG nell'ottobre 1991.

⁽¹⁰⁾ AGA è però attiva nei Paesi Bassi dal 1917.

⁽¹¹⁾ COMP/M.1641, decisione del 9.2.2000.

- (34) Attualmente la quota di maggioranza del gruppo Messer è detenuta da Allianz e Goldman Sachs, che ne hanno acquisito una partecipazione pari a due terzi attraverso l'acquisto di azioni di Hoechst.

f) Westfalen

- (35) Westfalen Gassen Nederland BV (in appresso «Westfalen») ha iniziato le attività nei Paesi Bassi nel 1989. Ha sede a Deventer e la sua impresa madre è Westfalen Gase AG di Münster, Germania, che nel 1997 aveva circa 1 100 dipendenti. Westfalen ha aderito alla VFIG nel luglio 1994.

g) BOC

- (36) Nel 1996 l'impresa britannica BOC Group plc, con sede a Guildford, Surrey, aveva circa 40 000 dipendenti, e circa il 70 % del fatturato del gruppo proveniva dal settore dei gas. All'epoca BOC era anche attiva nei settori dei semiconduttori, della tecnologia del vuoto e della distribuzione, nonché nel settore terapeutico. Il gruppo BOC ha la sua roccaforte comunitaria nel Regno Unito.
- (37) All'epoca dei fatti il gruppo BOC svolgeva le sue attività relative ai gas nel Benelux (gestite dagli uffici di Zaventem, in Belgio), tramite quattro entità giuridiche: BOC NV (la società belga responsabile delle attività della sede centrale di Zaventem), BOC Gas BV (una società olandese responsabile dei settori dei gas a tonnellaggio e alla rinfusa, con sede a Terneuzen, Paesi Bassi), BOC Cylinder Gas NV (responsabile delle operazioni di riempimento delle bombole, con sede a Herenthout, Belgio) e BOC Gaz SA (una società francese responsabile delle vendite in Francia). Le imprese di BOC, che congiuntamente costituiscono la società BOC Gases Benelux (in appresso «BOC»), si occupano, inter alia, della commercializzazione dei gas in bombola e alla rinfusa in Belgio, nei Paesi Bassi e nelle zone limitrofe della Francia settentrionale e della Germania occidentale. BOC Gas BV ha aderito alla VFIG nel maggio 1991.
- (38) Il gruppo BOC ha ceduto le proprie attività relative ai gas nel Benelux e in Germania al gruppo Air Liquide alla fine del 1998 per un corrispettivo totale in denaro di 112 milioni di GBP.

h) NTG

- (39) Nederlandse Technische Gasmatschappij BV (in appresso «NTG») ha sede a Tilburgo ed è stata costituita

nel 1985. NTG ha aderito alla VFIG a metà del 1989. NTG acquistava la maggior parte dei gas alla rinfusa da altre imprese del settore fino a quando un impianto di separazione dell'aria detenuto dalla sua affiliata BTG ha iniziato l'attività in Belgio, alla fine del 1998. NTG commercializza e vende solo gas alla rinfusa e in bombola e non è attiva sui mercati delle vendite a tonnellaggio.

- (40) L'impresa madre di NTG è SOL SpA con sede a Monza, Italia, costituita nel 1927, un gruppo multinazionale attivo nella produzione, nella ricerca applicata e nella commercializzazione di gas tecnici, puri e medicali. Nel 1996 il gruppo SOL aveva circa 900 dipendenti.

4. ALTRI SOGGETTI

a) Hydrogas

- (41) Hydrogas Holland BV (in appresso «Hydrogas») ha sede a Vlaardingen. Essa ha accesso a vari impianti di produzione di anidride carbonica a Sluiskil ed è specializzata ad alto livello nella fornitura alla rinfusa di questo particolare gas ad altre imprese del settore dei gas e ad utenti finali. Per quanto riguarda i gas in forma liquida, nel 1996 Hydrogas ha realizzato un fatturato di 25,4 milioni di NLG, soprattutto attraverso vendite ad altre società di gas del gruppo Norsk Hydro e a concorrenti. Hydrogas ha aderito alla VFIG nel maggio 1991.
- (42) L'impresa madre di Hydrogas è Norsk Hydro ASA di Oslo, Norvegia, che è attiva nei settori dei fertilizzanti, dei prodotti chimici, del petrolio e del gas naturale, dell'alluminio, del magnesio e dei prodotti petrolchimici. Nel 1996 il gruppo Norsk Hydro ha registrato un fatturato di circa 70,000 miliardi di NKR e aveva 32 000 dipendenti. Il 51 % del capitale azionario di Norsk Hydro è detenuto dal governo norvegese.
- (43) La Commissione rileva che sebbene in appresso Hydrogas verrà menzionata tra i partecipanti ad alcune riunioni della VFIG, a tale impresa non viene addebitata alcuna infrazione.

b) UCC, Praxair, Indugas

- (44) Union Carbide Corporation di Danbury, Connecticut, Stati Uniti d'America, produce, commercializza e vende vari prodotti chimici in diversi paesi del mondo. Fino al 1° luglio 1992 tra le sue attività si annoveravano anche gas tecnici. Anche la sua controllata nei Paesi Bassi e in Belgio, Union Carbide Benelux NV (in appresso «Union Carbide»), era un'impresa fornitrice di gas tecnici. Union Carbide non è e non è mai stata membro della VFIG.

(45) Il 1° luglio 1992 Union Carbide Corporation ha dismesso la propria filiale attiva nel settore dei gas tecnici, diventata Praxair Inc., società per azioni del Delaware, Stati Uniti. Nel 1996 Praxair Inc. ha realizzato un fatturato 4,449 miliardi di USD. Nei Paesi Bassi, Praxair opera come Praxair NV (in appresso «Praxair»), con sede ad Olen, in Belgio. Il gruppo Praxair possiede e gestisce alcuni impianti per la produzione di gas atmosferici in Belgio e nei Paesi Bassi. La maggior parte di essi è costituita da impianti «on site» destinati a fornire i clienti sul cui sito si trovano gli impianti stessi. Due di questi impianti, situati a Zwijndrecht e nella città belga di Lommel, producono gas atmosferici che vengono venduti sul mercato attraverso condotte e in forma liquida. Nei Paesi Bassi il gruppo Praxair non gestisce impianti di riempimento di gas atmosferici e medicali e non vende gas in bombola. Praxair non è e non è mai stata membro della VFIG.

(46) Indugas NV (in appresso «Indugas»), con sede a Schoten (Belgio), è stata costituita nel 1979 da Union Carbide e dalla società belga Antwerpse Chemische Bedrijven LCB NV come impresa di rivendita e di distribuzione di gas tecnici e di prodotti per la saldatura. Union Carbide (Praxair dal 1° luglio 1992) e LCB detengono ciascuna il 50 % del capitale di Indugas. Indugas acquista gas atmosferici alla rinfusa da Praxair, la maggior parte dei quali viene travasata in bombole. Dal 1979 Indugas ha la distribuzione esclusiva dei gas atmosferici e delle relative miscele prodotti da Union Carbide/Praxair. Dal 1° gennaio 1995 essa è diventata altresì rivenditore esclusivo dei gas speciali di Praxair per i Paesi Bassi. Nel 1996 Indugas ha effettuato vendite di gas nei Paesi Bassi per un importo di 16 milioni di NLG attraverso la sua controllata Indugas BV. Indugas ha aderito alla VFIG nel settembre 1993.

(47) La Commissione rileva che la comunicazione degli addebiti non è stata inviata alle imprese menzionate nella sezione A.4.b) e che pertanto non verrà loro contestata alcuna infrazione, sebbene alcune di tali imprese siano citate in certi documenti di seguito indicati.

c) ACP e Ijsfabriek Strombeek

(48) Sul mercato olandese sono attivi in una certa misura anche due piccoli produttori belgi indipendenti di gas tecnici.

(49) L'Acide Carbonique Pur NV/SA (in proseguo: «ACP») ha sede a Heusden-Zolder, in Belgio. Questa impresa, che non appartiene a nessuno dei gruppi multinazionali dei

gas tecnici, vende gas in bombola esclusivamente sul mercato belga. ACP produce anche anidride carbonica a Geleen (Paesi Bassi), che vende in forma liquida soprattutto in Belgio, nei Paesi Bassi, in Germania e in Francia. Il fatturato totale di ACP relativo ai gas è di 526 milioni di BEF.

(50) Ijsfabriek Strombeek è un'altra società per azioni pubblica indipendente con sede a Meise, in Belgio. Nel 1996 ha venduto gas in bombola nel Benelux, in Germania e nel Regno Unito, e gas in forma liquida in Belgio, nei Paesi Bassi, in Germania, in Francia e in Grecia. In tale anno ha realizzato un fatturato totale 567 milioni di BEF. Nei Paesi Bassi, Ijsfabriek Strombeek detiene una quota significativa di mercato solo per quanto riguarda il protossido di azoto (gas esilarante), che vende sia in bombola sia alla rinfusa.

5. L'ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA — VFIG

(51) L'associazione «Vereniging van Fabrikanten van Industriële Gassen» (VFIG) è stata costituita il 23 marzo 1989. La sua fondazione non è stata formalizzata con atto notarile e non è iscritta nel registro pubblico delle associazioni («Verenigenregister»). Ai sensi dell'articolo 5 del rispettivo statuto, i membri della VFIG sono imprese che producono e vendono gas tecnici nei Paesi Bassi. L'articolo 4 di detto statuto indica quale obiettivo della VFIG la promozione degli interessi dei suoi membri per quanto riguarda le questioni tecniche e di sicurezza in materia di gas tecnici nell'ambito dell'industria comunitaria. Il servizio di segretariato della VFIG è espletato da Teppema BV, una controllata di Moret Ernst & Young ⁽¹²⁾ Management Consultants.

(52) All'epoca dei fatti alla VFIG aderivano le seguenti imprese:

Hoek Loos	Membro fondatore, Presidente, 1989
AGA	Membro fondatore, Tesoriere, 1989
Air Products	Membro fondatore, 1989
Air Liquide	Membro fondatore, 1989
NTG	Membro dalla metà del 1989
BOC	Membro dal maggio 1991
Hydrogas	Membro dal maggio 1991
Messer	Membro dall'ottobre 1991
Indugas	Membro dal settembre 1993
Westfalen	Membro dal luglio 1994

⁽¹²⁾ La denominazione è stata modificata in «Ernst & Young» nel 1999.

- (53) Ai sensi dell'articolo 7 dello statuto, i membri si riuniscono almeno una volta all'anno. In queste riunioni le imprese sono in linea di principio rappresentate dal rispettivo direttore generale e/o da un altro dirigente. Dal 1990 i membri si sono riuniti normalmente da due a quattro volte all'anno, come indicato nell'elenco di cui al considerando 106. Da questo elenco emerge che le società maggiori partecipano a tutti gli incontri, mentre quelle di dimensioni minori ne sono escluse. I verbali delle riunioni vengono redatti dal servizio di segretariato e posti all'ordine del giorno della riunione successiva per l'approvazione. I membri che partecipano alle riunioni possono decidere di istituire commissioni. Nel 1991 è infatti stata creata una commissione tecnica, che da allora si è riunita almeno una volta all'anno.
- (54) Moret Ernst & Young elabora statistiche, su base trimestrale, relative alle vendite di gas liquidi e in bombola dei membri sul mercato olandese. I dati vengono presentati in forma aggregata, il che consente a ciascun partecipante di valutare soltanto la propria quota di mercato. I membri della VFIG non sono tenuti a contribuire al sistema di rilevamento statistico, ma dal 1993 la maggior parte di essi vi partecipa.
6. I MERCATI DEI GAS TECNICI E MEDICALI
- a) *I mercati del prodotto rilevanti*
- (55) La presente decisione ha per oggetto solo le forniture di gas in forma liquida (alla rinfusa) e in bombola. I contratti relativi alle forniture a tonnellaggio esulano dal suo ambito di applicazione. Per quanto riguarda i gas alla rinfusa, i gas più importanti ai fini della presente decisione sono i tre gas atmosferici azoto, ossigeno e argon, nonché l'anidride carbonica (CO₂). Tra i gas forniti in bombola, i più importanti sono azoto, ossigeno, argon, anidride carbonica, acetilene e miscele di argon. Ognuno di questi gas ha varie applicazioni.
- (56) L'azoto costituisce il 78 % della nostra atmosfera; la sua temperatura di liquefazione è di -196 °C. Le sue proprietà specifiche sono l'inerzia e, in forma liquida, la capacità di assorbire calore. In forma gassosa viene utilizzato per proteggere i liquidi e i solidi dalla corrosione, dagli attacchi dei microrganismi, dalla formazione di miscele esplosive e da altri effetti che possono verificarsi a contatto con l'aria. I tradizionali campi di applicazione sono l'industria metallurgica e dell'acciaio, l'industria petrolifera e petrolchimica e, in misura sempre maggiore, l'industria alimentare (congelamento e confezionamento), nonché l'industria elettronica. L'azoto viene fornito tramite condotte, alla rinfusa o in bombola.
- (57) L'ossigeno costituisce il 21 % della nostra atmosfera; la sua temperatura di liquefazione è -183 °C. La sua proprietà ossidante viene utilizzata per aumentare l'efficienza dei processi di combustione e delle reazioni chimiche. L'ossigeno tecnico o industriale viene impiegato soprattutto nella produzione dell'acciaio e di altri metalli, del vetro, della ceramica, dei prodotti chimici, della pasta di legno e della carta; viene inoltre utilizzato nei processi di taglio e nella saldatura. Tra le applicazioni più recenti rientrano il trattamento dell'acqua e l'acquacoltura. L'ossigeno viene fornito tramite condotte, alla rinfusa e in bombola. L'ossigeno viene inoltre utilizzato a scopi medici con un maggiore grado di purezza e ad un costo più elevato, e in tale forma viene fornito in bombole o alla rinfusa.
- (58) L'argon è un gas raro, che costituisce appena l'1 % della nostra atmosfera; la sua temperatura di liquefazione è -186 °C. È ancora più inerte dell'azoto ed è quindi utilizzato nelle operazioni di ricoprimento, ad esempio per creare una protezione di gas inerte durante la saldatura e in alcuni processi ad elevata inerzia in elettronica e in metallurgia. L'argon viene prodotto non solo negli impianti di separazione dell'aria, ma anche come residuo del processo di sviluppo dell'ammoniaca. Viene normalmente fornito alla rinfusa o in bombole.
- (59) L'anidride carbonica si ottiene principalmente come residuo di processi chimici, in particolare come sottoprodotto dell'idrogeno. Le società produttrici di gas tecnici generalmente acquistano CO₂ da imprese chimiche e petrolchimiche e la vendono alla rinfusa o in bombole. L'anidride carbonica viene utilizzata come ghiaccio secco per la surgelazione e il congelamento di prodotti alimentari, in forma gassosa per la concimazione nelle serre e per la carbonatazione di bibite e di birra; viene inoltre impiegata negli estintori, come gas di protezione per lo stoccaggio di sostanze infiammabili e tossiche e per molti altri scopi. In alcune applicazioni è sostituibile all'azoto.
- (60) Le miscele di argon sono vendute esclusivamente in bombole. Vengono utilizzate nella saldatura e nella calibratura.
- (61) L'acetilene è un gas combustibile, basato sulla produzione di carburi, e ha una temperatura di infiammabilità molto elevata. Viene utilizzato per la saldatura e il taglio di metalli e per altri scopi. Viene fornito in bombole e a bassa pressione.
- (62) Gli operatori riconoscono in linea di principio che, per ciascun gas, ognuno dei metodi di distribuzione costituisce un mercato del prodotto distinto ⁽¹³⁾. Il costo per il produttore — i cui principali fattori sono la manodopera
- ⁽¹³⁾ Come confermato anche nelle decisioni sulle concentrazioni M.1630 — Air Liquide/BOC e M.1641 Linde/AGA.

pera, l'energia, la svalutazione e il trasporto — varia in misura rilevante in funzione del sistema di distribuzione. Pertanto, i prezzi applicati agli acquirenti dei gas variano sostanzialmente a seconda del tipo di fornitura scelto. Gli stessi gas sono molto più costosi se forniti in bombole anziché in forma liquida e in quest'ultima forma sono ben più costosi di quelli forniti tramite condotte in forma gassosa. Il costo a carico dei clienti per il trasporto e il noleggio, nonché, eventualmente, per la sicurezza e per altri oneri, differiscono quindi a seconda del metodo di fornitura. Inoltre, i gas commercializzati con i diversi metodi vengono personalizzati in base alle esigenze dei diversi clienti.

- (63) Uno degli obiettivi degli accordi oggetto della presente decisione consisteva nel fissare il costo della fornitura dei gas in bombole in generale. La Commissione rileva che tali accordi si applicavano alla fornitura di tutti i gas in bombole e non solo ai più importanti, descritti in precedenza. Gli altri gas interessati comprendono l'elio, il protossido di azoto, l'idrogeno, il tetraene, vari gas speciali e diverse miscele. Analogamente, anche nel settore dei gas alla rinfusa gli accordi in questione producevano effetti sulla fornitura di altri gas di importanza minore, quale il protossido di azoto.

b) *Il mercato geografico rilevante*

- (64) Il mercato geografico della fornitura dei gas tecnici è limitato dai costi di trasporto descritti alla lettera a) e può quindi essere definito come mercato di portata locale o regionale. Nel caso n. IV/M.926 — Messer Griesheim/Hydrogas del 1997, la Commissione ha assunto come base per la propria valutazione un raggio di trasporto effettivo di 200 km.
- (65) Nel 1989, nel contesto di un caso ⁽¹⁴⁾ in cui venivano esaminate le condizioni applicate dai fornitori di gas tecnici ai rispettivi clienti, la Commissione ha stabilito che i gas semplici in forma liquida, quali l'ossigeno e l'azoto, hanno un raggio economico di distribuzione di 300-400 km, e il più costoso, l'argon, di 600-800 km. Di solito, i gas atmosferici in bombole non vengono trasportati oltre a un raggio di 100 km, ad eccezione del più costoso argon.
- (66) Questa valutazione relativa ai gas in bombole è stata confermata nel presente procedimento da Air Liquide, la quale ha tuttavia limitato il raggio effettivo per l'ossigeno liquido e per l'azoto a 150 km e per l'argon a 400 km. Praxair e BOC, d'altro canto, ritengono che le

stime dei percorsi elaborate negli anni '80 siano tuttora valide. ACP fissa che il raggio effettivo per l'anidride carbonica liquida a 300 km.

- (67) In caso di trasporto su acqua, il raggio può essere molto maggiore, per lo meno per quanto riguarda le vendite tra gruppi di gas tecnici: dai documenti acclusi al fascicolo emerge che l'argon liquido viene trasportato via mare dai Paesi Bassi alla Grecia e che l'anidride carbonica liquida può essere inviata a mezzo nave dai Paesi Bassi alla Polonia e alla Russia. Per quanto riguarda l'acetilene, che viene trasportato esclusivamente in bombole, il raggio effettivo stimato è di 300-400 km.
- (68) Nel 1997, nel caso IV/M.926 — Messer Griesheim/Hydrogas, la Commissione ha ritenuto che il mercato geografico rilevante dell'impresa comune in questione avesse carattere locale o regionale, in quanto le spese di trasporto su distanze maggiori erano molto elevate.
- (69) Il fatto che alcune società produttrici di gas, quali AGA per quanto riguarda i gas in forma liquida e BOC fino al dicembre 1998, operassero a livello del Benelux indica che le dimensioni del mercato geografico rilevante potrebbero essere maggiori del territorio dei Paesi Bassi. Tuttavia, in risposta ai quesiti della Commissione, tutte le imprese che forniscono gas industriali nei Paesi Bassi hanno affermato di ritenere che il mercato geografico dei gas in bombole abbia carattere nazionale. Quale motivazione principale esse citano la normativa nazionale in materia di bombole, che rende impossibile l'impiego di bombole «belghe» per la vendita nei Paesi Bassi e viceversa; anche la Germania utilizza standard propri ⁽¹⁵⁾. Le differenze culturali e linguistiche e l'importante aspetto relativo al servizio nella fornitura dei gas in bombole sono altre argomentazioni addotte a sostegno dell'affermazione secondo cui si tratta di mercati nazionali.
- (70) Per quanto riguarda i gas in forma liquida, la situazione è meno lineare. Esistono differenze tra le normative degli Stati membri per quanto riguarda le cisterne di gas alla rinfusa, ma una volta installate la fornitura transfrontaliera non sembra costituire un ostacolo. Tuttavia, la maggior parte delle imprese ha dichiarato alla Commissione di considerare anche i mercati dei gas in forma liquida di dimensione nazionale. AGA, Praxair e ACP hanno espresso un parere diverso, nel senso che ritengono che il mercato geografico dipenda maggiormente dal raggio effettivo.
- (71) La Commissione rileva che la produzione e la fornitura di gas tecnici nell'ambito della Comunità è dominata da

⁽¹⁴⁾ Caso 30.869; cfr. comunicato stampa della Commissione IP/89/426 del 7 giugno 1989.

⁽¹⁵⁾ La direttiva 1999/36/CE del Consiglio in materia di attrezzature a pressione trasportabili è stata adottata e pubblicata solo nel maggio 1999 (GU L 138 dell'1.6.1999). Doveva essere attuata dagli Stati membri entro e non oltre il luglio 2001.

pochi gruppi multinazionali di grandi dimensioni, che hanno controllate nella maggior parte degli Stati membri. Queste ultime forniscono gas alla rinfusa a detentori locali di magazzini e a clienti finali e i gas in bombole a clienti finali solo nel territorio di quel particolare Stato membro. Le controllate fissano anche i prezzi e altre condizioni commerciali relative alla fornitura nell'ambito del singolo Stato membro.

- (72) I consumatori finali di uno Stato membro incontrerebbero difficoltà ad ottenere forniture da controllate di gruppi multinazionali situati in Stati membri diversi. Ciò è dovuto non solo al raggio effettivo limitato, ma anche alla divisione delle competenze geografiche all'interno dei gruppi ⁽¹⁶⁾. Ne consegue che i prezzi e le condizioni di vendita sia per i gas alla rinfusa che per quelli in

bombole variano tra gli Stati membri, come dimostrano vari documenti acclusi al fascicolo ⁽¹⁷⁾.

- (73) Infine, la Commissione rileva che la struttura del mercato varia tra gli Stati membri: Air Liquide è chiaramente l'impresa leader sui mercati francese e belga, Messer e Linde sono forti in Germania e Hoek Loos è l'impresa leader sul mercato olandese, seguita da AGA.
- (74) La Commissione ritiene pertanto che ai fini della presente decisione il mercato geografico rilevante dei gas in bombole e dei gas in forma liquida si limiti al territorio dei Paesi Bassi ⁽¹⁸⁾.

c) *Struttura del mercato*

- (75) La tabella 1 indica le dimensioni complessive di ciascuna destinataria della presente decisione nel 2001 e una stima della sua importanza relativa sul mercato olandese dei gas tecnici e medicali (solo in bombole e alla rinfusa) nel 1996. I dati riportati sono basati sulle risposte delle imprese alla richiesta di informazioni e su stime della Commissione ⁽¹⁹⁾.

Tabella 1

Impresa	Fatturato complessivo dei destinatari della decisione nel 2001 (in euro)	Fatturato relativo ai gas in bombola e in forma liquida nei Paesi Bassi (in euro) e quote di mercato stimate per il 1996
NV Hoek Loos	[...]	[...]
AGA Gas BV ⁽²⁰⁾	[...] ⁽²¹⁾	[...]
Air Products Nederland BV	[...]	[...]
Air Liquide BV	[...]	[...]
Messer Nederland BV	[...]	[...]
BOC Group plc	[...]	[...]
Westfalen Nederland BV	[...]	[...]

⁽²⁰⁾ In seguito alla liquidazione di AGA Gas BV nel 2000-2001, AGA AB ha assunto la responsabilità degli atti della sua controllata ed è destinataria della decisione.

⁽²¹⁾ Il 2000 è l'ultimo esercizio completo per il quale esistono cifre relative al fatturato di AGA Gas BV.

⁽¹⁶⁾ Ad esempio fascicolo, AGA, pag. 852; AL, pag. 5609; HL, pag. 2788.

⁽¹⁷⁾ Ad esempio fascicolo, AGA, pag. 290, 6755 e 1056.

⁽¹⁸⁾ Confermato anche dalle decisioni sulle concentrazioni M.1630 — Air Liquide/BOC e M.1641 — Linde/AGA.

⁽¹⁹⁾ Come esempio vengono indicate le vendite relative al 1996. L'importanza relativa delle vendite annuali di gas in bombole e alla rinfusa di ciascuna impresa può variare da anno ad anno durante il periodo dell'infrazione. Le stime relative alla quota di mercato sono tratte direttamente da dati forniti dalle imprese e vengono riportate solamente a titolo indicativo. Tali stime sono basate sulla presunzione che nel 1996 le imprese che figurano nella tabella 1 coprissero congiuntamente oltre il 90 % del mercato olandese.

- (76) Le stime delle vendite totali annue nei Paesi Bassi dei gas tecnici considerati nel periodo 1994-1996 sono le seguenti:

Tabella 2

Ossigeno industriale in bombole	Circa 7 milioni m ³
Azoto in bombole	Circa 2 milioni m ³
Argon in bombole	Circa 2,5 milioni m ³
Miscele di argon in bombole	Circa 5,3 milioni m ³
Acetilene	Circa 2 milioni m ³
CO ₂ in bombole	Circa 1,3 milioni m ³
Ossigeno liquido	Circa 100 000 tonnellate
Azoto liquido	Circa 280 000 tonnellate
Argon liquido	Circa 10 000 tonnellate
CO ₂ liquida	Circa 120 000 tonnellate

- (77) Le tabelle 3 e 4 indicano le quote di mercato del 1996 delle imprese interessate, in relazione a ciascun gas ⁽²²⁾, per quanto riguarda le forniture in bombole e in forma liquida, sul mercato olandese:

Tabella 3

Gas in bombole

(in %)

1996	Acetilene	Argon	Anidride carbonica	Miscele di argon	Azoto	Ossigeno
Hoek Loos	[30-35]	[30-35]	[40-50]	[20-25]	[40-45]	[30-35]
AGA	[40-45]	[35-40]	[25-35]	[35-40]	[20-25]	[25-30]
Air Liquide	[5-10]	[0-10]	[0-5]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Air Products	[0-10]	[5-10]	[5-10]	[5-15]	[5-10]	[5-10]
Messer	[0-5]	[0-10]	[0-5]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Westfalen	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BOC	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
NTG	[0-5]	[0-5]	[0-10]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Totale	93 %	92 %	94 %	87 %	92 %	88 %

(²²) Basate sulle risposte alle richieste di informazioni della Commissione.

Tabella 4

Gas in forma liquida

(in %)

1996	Ossigeno	Azoto	Argon	Anidride carbonica
Hoek Loos	[5-15]	[20-30]	[10-20]	[15-20]
AGA	[15-20]	[20-25]	[20-30]	[25-35]
Air Liquide	[20-30]	[10-20]	[25-35]	[25-30]
Air Products	[25-30]	[20-25]	[15-20]	[0-5]
Messer	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[5-10]
Westfalen	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BOC	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[0-5]
NTG	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Totale	91 %	91 %	87 %	80 %

- (78) La Commissione rileva che dalla fine degli '80 sono entrate sul mercato olandese dei gas tecnici alcune imprese che non erano presenti in precedenza: Air Liquide, Messer, BOC e Westfalen e — nel mercato della CO₂ — Hydrogas. In un mercato maturo, con scarse prospettive di crescita rispetto all'economia nel suo complesso, l'ingresso sul mercato di nuovi operatori è verosimilmente destinato ad aumentare la concorrenza. I nuovi arrivati tentano di acquisire una quota di mercato sufficiente, mentre le imprese già presenti difendono le proprie. Per i clienti, questa concorrenza rafforzata può determinare una riduzione dei prezzi medi.
- (79) I dati forniti da Hoek Loos, Air Products e AGA confermano che a partire dal 1989 si è effettivamente registrato un andamento negativo del livello di prezzo di tutti i principali gas tecnici, forniti alla rinfusa o in bombole. Questa situazione ha riguardato sia i gas per i quali si è verificata una generale flessione della domanda (come nel caso dell'acetilene) sia i gas di mercati più stabili.
- (80) La Commissione rileva che, nonostante l'ingresso di nuovi operatori, i mercati dei gas in bombole dei Paesi Bassi sono rimasti caratterizzati da una forte concentrazione. L'indice Herfindahl-Hirschmann (HHI) ⁽²³⁾ ha superato il valore di 1 800 per ognuno dei gas in bombole indicati nella tabella 3 in ciascuno degli anni del periodo 1993-1997 e la quota di mercato combinata delle cinque imprese di maggiori dimensioni (AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer) non è mai stata inferiore all'80 %. Le variazioni delle quote di mercato di ognuna delle imprese sono state modeste.
- (81) Anche i mercati dei gas liquidi ossigeno, azoto, argon e anidride carbonica erano caratterizzati da una forte concentrazione. Ad eccezione dell'ossigeno, le cinque imprese leader detenevano congiuntamente oltre l'80 % del mercato in ognuno degli anni del periodo 1993-1997. Tuttavia, le rispettive quote individuali erano meno stabili rispetto al mercato dei gas in bombole. L'indice HHI oscillava intorno a 1 800.
- (82) Dal fascicolo della Commissione risulta che Air Liquide, Hoek Loos, Air Products e AGA tentavano di conservare le proprie quote mediante una politica di ritorsione reciproca o nei confronti di imprese terze ogniqualvolta uno dei loro clienti veniva acquisito da un concorrente ⁽²⁴⁾.

⁽²³⁾ Indice calcolato sommando i quadrati delle quote di mercato. Un HHI inferiore a 1 000 indica un mercato frammentato, un HHI compreso tra 1 000 e 1 800 indica una moderata concentrazione del mercato, un HHI superiore a 1 800 indica una forte concentrazione del mercato.

⁽²⁴⁾ Ad esempio, fascicolo AGA, pagg. 189, 4960.

- (83) In tale contesto va rilevato che i fornitori di gas sono piuttosto ben informati in merito alla clientela della concorrenza. Poiché le bombole e le cisterne di gas di norma sono di proprietà del fornitore e sono contrassegnate dai suoi marchi, un venditore che si rechi in visita presso un cliente o un potenziale acquirente può facilmente constatare chi sia l'attuale fornitore. Un fornitore può quindi reagire immediatamente qualora un suo cliente, con cui ha stipulato un contratto, inizi ad acquistare da un concorrente. Le imprese più grandi fornitrici di gas tecnici sicuramente conservano per ciascun concorrente elenchi dei clienti acquisiti o persi. Tali elenchi indicano le concessioni sui prezzi che hanno dovuto accettare a causa delle offerte competitive di un particolare concorrente ⁽²⁵⁾. Queste informazioni, unitamente agli elenchi dei clienti potenzialmente interessanti di quel particolare concorrente, consentono al fornitore in questione di redigere «elenchi degli obiettivi» ai fini delle campagne di ritorsione ⁽²⁶⁾. Nei documenti di AGA tale politica di ritorsione viene indicata come «equilibrio del terrore» ⁽²⁷⁾.
- (84) Le campagne di ritorsione non sono necessariamente circoscritte allo stesso mercato geografico. Vari documenti contenuti nel fascicolo della Commissione fanno riferimento a ritorsioni transfrontaliere, in particolare allo scopo di colpire un concorrente aggressivo nel suo mercato nazionale, in cui può essere più facile individuare obiettivi adatti ⁽²⁸⁾. Altri documenti fanno riferimento a campagne a livello del Benelux. Le campagne di ritorsione transfrontaliera vengono di norma organizzate o quanto meno coordinate dal gruppo cui appartiene il fornitore di cui trattasi ⁽²⁹⁾.
- (85) In tale settore è consueto che i prezzi e altre condizioni di fornitura relative ai gas alla rinfusa e in bombole varino a seconda del cliente. I nuovi clienti vengono acquisiti offrendo prezzi bassi e condizioni di fornitura vantaggiose. I prezzi e le condizioni subiscono aumenti su base annuale, normalmente all'inizio di ogni anno solare. Sebbene ciascun gas costituisca un prodotto omogeneo e i clienti possano cambiare senza difficoltà i fornitori, da studi elaborati da alcune imprese nel settore dei gas tecnici risulta che esiste comunque un elevato livello di fedeltà dei clienti ai «propri» fornitori ⁽³⁰⁾. Tale fenomeno può essere spiegato tenendo conto dell'aspetto relativo al servizio del settore dei gas tecnici, che comporta forniture rapide e affidabili, nonché una consulenza adeguata ai clienti sull'uso dei prodotti. Pertanto, i clienti tendono a mantenere lo stesso fornitore nonostante i regolari aumenti del prezzo di vendita. Solo quando la differenza tra il prezzo pagato e i prezzi e le condizioni molto più vantaggiosi offerti dai concorrenti supera un certo livello i clienti prendono in considerazione l'idea di cambiare fornitore. Il fornitore attuale deve allora pareggiare l'offerta o perdere il cliente. In entrambi i casi, è probabile che egli adotti misure di ritorsione offrendo condizioni vantaggiose ad uno dei clienti del suo concorrente, con analogo risultato.
- (86) Pertanto, per ciascun fornitore di gas tecnici in bombole si possono distinguere due livelli di prezzo, uno variabile per i clienti attuali ed un prezzo minimo applicato per attirarne di nuovi. Una differenza analoga esiste tra i prezzi dei gas tecnici alla rinfusa.

B. PROCEDURA

1. LE ISPEZIONI

- (87) L'11 e 12 dicembre 1997 sono stati effettuati accertamenti ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, simultaneamente e senza preavviso, presso i locali di AGA, Air Liquide, Air Products e Hoek Loos.

⁽²⁵⁾ Ad esempio, fascicolo AL, pagg. 2104-2111, 2152; AL, pag. 2161; AGA, pag. 368; AP, pagg. 1563-1565.

⁽²⁶⁾ Ad esempio, fascicolo, AGA, pag. 4938; BOC, pag. 3614; MG, pag. 7294; AGA, pag. 919.

⁽²⁷⁾ Ad esempio, fascicolo, AGA, pag. 4954.

⁽²⁸⁾ Ad esempio, fascicolo, HL, pagg. 2651, 3041; BOC, pagg. 3762-3772; AGA, pagg. 867, 877; MG, pag. 4814.

⁽²⁹⁾ Ad esempio, fascicolo, AL, pag. 2161; BOC, pagg. 3762-3773; HL, pag. 3041; AP, pagg. 1503 e 1508.

⁽³⁰⁾ Ad esempio, fascicolo, AP, pag. 1645; AGA, pag. 6557.

- (88) Nel corso del 1998 sono stati effettuati accertamenti ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17 presso BOC, Hydrogas, Messer e Westfalen.

2. RICHIESTE DI INFORMAZIONI

- (89) Il 24 luglio 1998 la Commissione ha inviato richieste di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 ad AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, NTG e Praxair.
- (90) Sono state altresì inviate richieste di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 ad ACP e Ijsfabriek Strombeek il 14 settembre 1998, a Westfalen, BOC e Indugas il 12 ottobre 1998, di nuovo ad ACP il 13 ottobre 1998, a Messer il 30 ottobre 1998, a Hydrogas il 12 novembre 1998 e nuovamente a BOC il 22 dicembre 1998.
- (91) Ulteriori richieste di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 sono state inviate ad AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer il 7 aprile 1999 e ad Hydrogas il 12 aprile 1999.
- (92) Il 20 gennaio 1998 è stata inviata una richiesta di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 all'associazione di categoria VFIG.
- (93) Le ultime richieste di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 sono state inviate ad AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, Messer, Westfalen, BOC e NTG il 22 febbraio 2002 e il 5 giugno 2002 ad AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, Messer, Westfalen e BOC.
- (94) Si chiedeva alle imprese di fornire informazioni in merito alle riunioni con i concorrenti, chiarimenti sui documenti rinvenuti nei loro locali nel corso delle ispezioni e dati relativi agli aumenti generali dei prezzi e di altre condizioni di fornitura. Alle imprese si chiedeva inoltre di esprimere il loro parere in merito alla definizione del mercato, di indicare una stima delle loro quote di mercato, nonché di fornire ulteriori dati inerenti alle loro attività.

3. IL PROCEDIMENTO AMMINISTRATIVO

- (95) Il 9 luglio 2001 la Commissione ha avviato il procedimento del caso di specie e ha adottato una comunicazione degli addebiti nei confronti delle otto imprese di seguito indicate, attive nei Paesi Bassi nel settore dei gas tecnici e medicali. Le imprese destinatarie della comunicazione degli addebiti erano: AGA Gas BV, Air Liquide BV, Air Products Europe Inc., BOC Group plc, NV WA Hoek's Machine- en Zuurstoffabriek, Messer Nederland BV, Nederlandse Technische Gasmaatschappij BV e Westfalen Gassen Nederland BV.
- (96) Tutte le imprese destinatarie della comunicazione degli addebiti hanno presentato osservazioni scritte in risposta agli addebiti mossi dalla Commissione.
- (97) Le imprese avevano accesso al fascicolo della Commissione tramite una copia su CD-ROM, inviata loro poco dopo l'avvio del procedimento.
- (98) Il 10 gennaio 2002 si è svolta un'audizione. Vi hanno preso parte le seguenti imprese: AGA AB in qualità di successore di AGA Gas BV, Air Liquide BV, Air Products Europe Inc. per conto di Air Products Nederland BV, BOC Group plc, NV Hoek Loos, Messer Nederland BV e Westfalen Gassen BV.

- (99) Come avevano già fatto nelle rispettive risposte scritte, due delle imprese interessate, Air Liquide e Westfalen, hanno contestato l'esposizione dei fatti contenuta nella comunicazione degli addebiti, mentre altre quattro, ossia AGA, Hoek Loos, Air Products e Messer, hanno affermato di non contestare sostanzialmente i fatti. BOC ha solo formulato alcune dichiarazioni per sottolineare che la sua presenza sul mercato all'epoca dei fatti era minima, mentre NTG non ha partecipato all'audizione.
- (100) La maggior parte delle imprese presenti, a prescindere dalla circostanza che esse contestassero o meno i fatti, ha sollevato la questione della prescrizione. Le società in questione hanno affermato che nel fascicolo della Commissione mancavano prove documentali relative al periodo 1992-1994 e che pertanto le presunte violazioni anteriori al 1992 erano prescritte, dato che le ispezioni a sorpresa sono state effettuate l'11 e il 12 dicembre 1997. Tale questione sarà esaminata nella parte II, sezione E.

C. PARTICOLARI DELLE INFRAZIONI

1. INTRODUZIONE

- (101) Dal fascicolo della Commissione emerge che nel periodo 1989-1997 le principali imprese nel settore della fornitura di gas tecnici nei Paesi Bassi si sono incontrate regolarmente. Nell'ambito di tali riunioni, le suddette imprese:
- a) hanno discusso e fissato la percentuale o l'importo di cui intendevano aumentare i prezzi e altre condizioni commerciali riguardanti i gas forniti ai loro clienti in bombole e talvolta alla rinfusa nell'anno successivo;
 - b) hanno concordato di non trattare con i reciproci clienti per un periodo di 2-5 mesi ogni anno al fine di porre in essere gli aumenti di prezzo;
 - c) hanno concordato di rispettare prezzi minimi nelle offerte di gas in bombole e alla rinfusa ai nuovi clienti; e
 - d) hanno concordato di applicare altre condizioni commerciali minime per le forniture di gas in bombole e alla rinfusa. Tali condizioni riguardavano in particolare i prezzi di noleggio e di trasporto a carico dei clienti. Hanno altresì concordato di introdurre un supplemento da addebitare ai clienti per la fornitura di gas alla rinfusa e uno per la tutela dell'ambiente e la sicurezza sulle forniture di gas in bombole.
- (102) Sebbene tali pratiche siano collegate e fossero tutte intese a determinare un aumento — o quanto meno ad evitare una riduzione — del livello di prezzo dei gas tecnici nei Paesi Bassi, esse verranno descritte e analizzate separatamente.
- (103) La Commissione dispone di prove che attestano che nel periodo 1989-1997 le principali imprese del settore dei gas tecnici nei Paesi Bassi si sono regolarmente incontrate. Ad alcune delle riunioni hanno partecipato anche concorrenti più piccoli. Nell'ambito di queste riunioni, i partecipanti affrontavano varie questioni di interesse comune. Le riunioni in questione offrivano un'opportunità di discutere e fissare con regolarità i livelli e l'attuazione degli aumenti di prezzo e altre condizioni commerciali riguardo ai gas alla rinfusa e in bombole. Contatti bilaterali tra varie imprese integravano tali riunioni anticoncorrenziali.
- (104) Nei primi anni di funzionamento del cartello, dal 1989 in poi, i fornitori di gas tecnici hanno preso parte a «riunioni di sicurezza», che si tenevano più volte all'anno all'interno in ristoranti. In alcuni casi venivano abbinate a pranzi ed erano organizzate da una delle imprese in questione. Veniva distribuito un progetto di ordine del giorno, che non conteneva punti relativi ai prezzi o ad altre

condizioni commerciali. Come illustrato nei punti successivi, nel corso di tali riunioni venivano tuttavia discussi anche i punti non indicati nell'ordine del giorno. Union Carbide, Hoek Loos, AGA, Air Products e Air Liquide hanno preso parte ad una o più riunioni di sicurezza negli anni 1989-1991. Air Products ha osservato che il suo dirigente incaricato ha smesso di partecipare alle riunioni nel 1990 e che non sempre Union Carbide era presente alle riunioni cui egli ha preso parte ⁽³¹⁾.

- (105) In seguito, le riunioni dei membri della VFIG sono divenute il forum prescelto per discutere e fissare i prezzi e altre condizioni di fornitura. Le riunioni ufficiali della VFIG sono iniziate nel 1989 e si sono svolte di norma ad Utrecht, in cui ha sede il segretariato dell'associazione. Il segretario invitava le imprese aderenti inviando loro un progetto di ordine del giorno unitamente ai verbali della riunione precedente.
- (106) In seguito ad una richiesta di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17, la VFIG ha fornito i verbali delle riunioni svolte. La partecipazione alle riunioni della VFIG è indicata nella tabella seguente:

Tabella 5

Riunioni VFIG	Messer	Air Products	Hydro-gas	Indugas	West-falen	NTG	Hoek Loos	AGA	Air Liquide	BOC
11.10.1989		X				X	X	X	X	
14.3.1990		X				X	X	X	0	
19.9.1990*										
20.12.1990		0				X	X	X	X	
27.3.1991		0				0	X	X	X	
18.9.1991	0	X	0			0	X	X	X	0
12.12.1991*										
11.2.1992	X	X	0			X	X	X	0	0
23.9.1992*										
5.11.1992	0	X	X			X	X	X	0	0
17.2.1993	0	X	X			0	X	X	X	0
15.6.1993	X	X	0			0	X	X	X	0
3.9.1993	X	X	0	X		X	X	X	X	0
16.9.1993 nessuna informazione										
16.12.1993	X	X	X	0		0	X	X	X	0
17.3.1994	X	X	X	X		X	X	X	X	0
18.5.1994*										
23.6.1994	X	X	X	0		X	X	X	X	X
14.10.1994	X	X	X	0	X	X	X	X	X	X
18.11.1994	X	X	X	0	X	0	X	X	X	X
25.1.1995*										

⁽³¹⁾ Fascicolo, AP, pag. 5964 bis.

Riunioni VFIG	Messer	Air Products	Hydro-gas	Indugas	West-falen	NTG	Hoek Loos	AGA	Air Liquide	BOC
28.4.1995	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
26.9.1995	0	X	X	0	X	0	X	X	X	X
23.1.1996*										
14.3.1996	0	X	X	X	X	X	X	0	X	0
23.10.1996	0	X	X	0	X	0	X	X	X	0
14.3.1997	0	X	X	X	0	X	X	X	X	X
2.10.1997	0	X	X	0	X	0	X	X	X	0
5.2.1998	0	0	0	X	0	0	X	X	0	0
20.3.1998	X	0	X	0	X	X	X	X	X	X

* = annullata, 0 = assente, X = presente.

- (107) Dal 1995 in poi le maggiori imprese del settore, vale a dire AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer, hanno anche iniziato a riunirsi in modo informale al di fuori della VFIG. Le riunioni erano organizzate a turno da ognuna delle società in un ristorante di Breda e, nel 1997, anche a Barendrecht. Per questi incontri non erano previsti ordini del giorno e non venivano redatti verbali. Le riunioni si svolgevano varie volte all'anno e sono continuate almeno fino alla fine del 1997 ⁽³²⁾. In occasione di questi incontri le imprese discutevano e fissavano i prezzi e altre condizioni di fornitura, come si dirà in seguito.

- (108) La tabella che segue indica le presenze di AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer alle riunioni di Breda o Barendrecht. I dati riportati si basano sulle risposte fornite dalle imprese:

Tabella 6

Riunioni a Breda/ Barendrecht	Air Products	AGA	Air Liquide	Messer	Hoek Loos
9.3.1995		X			
11.5.1995	X				
15.9.1995	X				
23.11.1995	X	X			
5.6.1996	X		X		
2.10.1996	X	X	X		
19.3.1997	X		X		
20.6.1997	X	X			
8.7.1997	X	X			
9.9.1997			X		

Nota: Air Liquide: nessun dato disponibile per il 1995; Messer: nessun dato disponibile; Hoek Loos: nessun dato disponibile.
X = date che le imprese ricordano.
casella vuota = nessuna risposta da parte dell'impresa.

⁽³²⁾ Fascicolo, AGA, pag. 5169; AP, pag. 5965; MG, pag. 5280.

(109) Per tutto il periodo 1989-1997 vi sono stati anche contatti bilaterali tramite lettere, fax e riunioni. Attraverso questi contatti, gli accordi conclusi nell'ambito delle riunioni venivano comunicati ai concorrenti che non vi avevano partecipato, e ne veniva discussa l'applicazione. In molti casi venivano discussi, e talora concordati, i prezzi e altre condizioni di fornitura praticati a determinati clienti ⁽³³⁾.

2. FISSAZIONE DEGLI AUMENTI DI PREZZO

a) *Quadro riassuntivo*

(110) Dal fascicolo della Commissione emerge che a partire dal 1989 i concorrenti hanno discusso e concordato regolarmente gli aumenti di prezzo che avrebbero applicato l'anno successivo ai loro clienti per i gas in bombole e, in alcuni casi, per i gas in forma liquida. Hanno partecipato a queste pratiche illecite almeno le seguenti imprese: Hoek Loos, Air Products e AGA nei periodi 1989-1991 e 1993-1997, Air Liquide e Messer nei periodi 1990/1991 e 1993-1997, Westfalen e BOC nel periodo 1994-1995.

b) *Riunioni di cartello e contatti collusivi*

(111) Il 24 novembre 1989 era in vigore un accordo tra Hoek Loos, AGA e Air Products per aumentare il livello del prezzo dei loro gas in bombole nel 1990 di circa il 5 %.

(112) Presso AGA è stato rinvenuta una nota interna recante la data del 24 novembre 1989 e relativa ad una «riunione di sicurezza», scritta in inglese e recante la dicitura «riservato», in cui si legge quanto segue:

«Tutti i partecipanti concordano su un aumento del prezzo dei gas in bombole del +/- 5 %.
HL 4,9 %, UC 5 %, AGA 5 %, AP 5 %.
La presente informazione verrà trasmessa ad AL da [...] di HL.
Chiederemo ad AL una moratoria di 4-5 mesi. A partire da adesso. Lo stesso vale per HL, AGA, UC, AP. Ciò significa che da questo momento in poi dovremo trattare solo con i nostri clienti.
Ognuno proporrà un listino prezzi per i gas in forma liquida. La riunione è fissata per il 12 gennaio per la discussione finale e l'accordo su tale listino.

Tutti tenteranno di migliorare i prezzi per i gas liquidi praticati agli attuali clienti.
SI PREGA DI DISTRUGGERE DOPO LA LETTURA» ⁽³⁴⁾.

(113) Per effetto dell'accordo congiunto, l'aumento di prezzo per il 1990 ha raggiunto un livello superiore a quello che AGA avrebbe applicato in mancanza dell'intesa. Non più di un mese prima dell'accordo, AGA, secondo una nota interna del 30 ottobre 1989 (rinvenuta presso Messer), pensava di aumentare i prezzi nel 1990 solo del 4 % ⁽³⁵⁾.

(114) Il fatto che AGA abbia attuato l'accordo per aumentare i prezzi del 5 % è dimostrato da istruzioni interne del 28 novembre 1989, che stabilivano di applicare l'aumento di prezzo del 5 % nei confronti dei clienti esistenti ⁽³⁶⁾ e in cui si legge quanto segue:

«Rif: Aumento di prezzo e contributo aggiuntivo per il riempimento
(...)»

1. Prezzi dei gas in bombole/noleggio e trasporto

I prezzi dei gas in bombole subiranno un aumento del 5 % a partire dal 1° gennaio.

Questa percentuale si applicherà anche al trasporto. La tariffa del noleggio verrà aumentata di 1 centesimo per le bombole sciolte e di 2 centesimi per i pacchi bombole. L'adeguamento della percentuale è dovuto alle nuove aspettative per gli sviluppi del 1990.

2. (...)»

(115) Il 22 novembre 1990 rappresentanti di Hoek Loos, Air Products, AGA e Air Liquide si sono di nuovo riuniti e hanno concordato di aumentare il prezzo del 5-7 % a partire dal 1° gennaio 1991.

(116) Presso Air Liquide sono state rinvenute note interne datate 22 novembre 1990 ⁽³⁷⁾, in cui «aumenti di prezzo» era uno dei punti discussi:

«1. Gas alla rinfusa — supplemento

2. Prezzi minimi — aumento

3. Aumento di prezzo 1.1.1991 (da 5 a 7)

ad 1:

HL: Tutti i clienti contattati — dall'1.11.1990. Circa 30 reazioni (quindi poche). 36,- NLG

AP: Lettera inviata il 16.11. Tutti dall'1.12. 36,- NLG. Già ricevute reazioni orali/scritte.

AGA: I grandi non accettano (Nedstaal, AKZO), contattato circa il 50 %. Data d'inizio: 1.12.

⁽³³⁾ Esempi: AL-AGA (Fascicolo AL, pag. 2159; AGA, pag. 4987); AGA-HL (Fascicolo AGA, pagg. 4944, 4960, 4963, 4972, 4988); AGA-MG (Fascicolo, AGA, pagg. 4952, 4961; MG, pagg. 7247, 4814-4815); AGA-AP (Fascicolo AGA, pag. 4979).

⁽³⁴⁾ Fascicolo AGA, pag. 782.

⁽³⁵⁾ Fascicolo MG, pag. 4816.

⁽³⁶⁾ Fascicolo AGA, pag. 5193.

⁽³⁷⁾ Fascicolo AL, pag. 2112.

AL: Introdotto contributo per soste dovute a code. Supplemento per fornitura gas liquidi per l'1.1.
Argomenti: legislazione su ore di guida, code, carburante, aumento delle spese di assicurazione, normative più rigide, costi di formazione.
Introdurre come regola nei nuovi contratti.
(...).

(117) Air Liquide non ha saputo dire alla Commissione in quale contesto si sia svolta tale riunione e chi vi abbia partecipato per conto di Air Liquide, a parte il direttore delle vendite [...], di cui ha riconosciuto la grafia ⁽³⁸⁾. Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, Air Liquide ha dichiarato che questo documento riguardava solo note personali di [...] e non costituiva prova dell'assunzione di impegni vincolanti da parte dell'impresa ⁽³⁹⁾.

(118) La Commissione non ritiene credibile tale risposta, in quanto le note riassumono chiaramente i piani dei concorrenti e risultano redatte durante una discussione.

(119) Nel 1990-1991 era in vigore un accordo almeno tra AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer relativo ad aumenti di prezzo del 6 % per il gas e i servizi, che sono stati attuati tra il novembre 1990 e il febbraio 1991.

(120) In una nota interna dell'AGA (in inglese), datata 27 novembre 1991 ⁽⁴⁰⁾ e relativa a Messer, si legge:

«Tutte le imprese, compresa MG, hanno concordato di applicare prezzi minimi — tariffe minime di noleggio e trasporto (cfr. allegato).

In realtà MG applica prezzi molto inferiori a quelli concordati: 20-30 %.

Ciò determina una forte riduzione dei prezzi e/o la perdita di clienti.

Negli anni passati abbiamo creato un mercato sensibile ai servizi.

Concorrenti come MG insegnano al mercato solo a discutere i prezzi.

Anche MG ha concordato un aumento di prezzo del 6 % per il gas e i servizi.

Anche MG ha concordato una tregua per i mesi di novembre — dicembre — gennaio e febbraio, per poter negoziare gli aumenti di prezzo con i clienti.

Tutte le imprese di gas, compresa AGA, subiscono gravi danni per effetto del comportamento privo di controllo di MG sul mercato.

Ho due proposte:

Parlarne con Stephan Messer

Prepararsi alla rappresaglia nel breve periodo in Germania».

(121) Questo documento dimostra che nel frattempo Messer si era unita al gruppo delle imprese che partecipavano alle riunioni anticoncorrenziali. La Commissione rileva che, su una delle due copie del documento in questione ⁽⁴¹⁾, un rappresentante di AGA, a margine di «aumento di prezzo del 6 %», ha annotato: «Ma Messer ha limitato tale aumento ai casi in cui risulti possibile».

(122) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Messer ha affermato che non si può dedurre ch'essa abbia partecipato a tali accordi solo in base al suddetto documento di AGA. Messer sostiene che la nota interna rispecchia solo un'interpretazione personale dell'opinione di AGA sul comportamento di Messer e dimostra che AGA era consapevole del fatto che Messer seguiva una propria politica ⁽⁴²⁾.

(123) La Commissione rileva tuttavia che Messer deve essersi messa in contatto con i concorrenti per discutere le proprie intenzioni riguardo all'aumento di prezzo concordato, come indicano le osservazioni del rappresentante di AGA menzionate al considerando 120.

(124) Inoltre, la Commissione è a conoscenza del fatto che, probabilmente all'inizio del 1991, rappresentanti di Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e AGA si sono incontrati e hanno discusso riguardo al risultato positivo della recente attuazione dell'aumento di prezzo del 6 % per il 1991.

(125) In una nota manoscritta (in olandese) relativa a tale incontro, rinvenuta presso Air Liquide ⁽⁴³⁾, si legge, tra l'altro, quanto segue:

«Aumento di prezzo

(...): Tutto aumentato

spese di trasporto

gas alla rinfusa BOC/Messer

bomb. Westf./Messer/AL

HL: 6 % rinfusa/bomb.

Indice mostra crescita del 6 %

AGA: Realizzato solo il 20 % del piano

indice mostra crescita del 6 %

(...)

Supplemento da addebitare per la fornitura di gas alla rinfusa introdotto dalla maggior parte delle imprese (...).

(126) In risposta alle domande della Commissione, Air Liquide ha dichiarato che il documento risaliva al «1990 circa», e l'ha definito «note personali di [...], presumibilmente redatte dopo un contatto sociale» ⁽⁴⁴⁾. Sembra che in

⁽³⁸⁾ Fascicolo AL, pag. 5612.

⁽³⁹⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 10, punto 52.

⁽⁴⁰⁾ Fascicolo AGA, pagg. 867 e 877.

⁽⁴¹⁾ Fascicolo AGA pag. 877.

⁽⁴²⁾ Fascicolo MN, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 17, punto 61; pag. 18, punto 62.

⁽⁴³⁾ Fascicolo AL, pag. 2096.

⁽⁴⁴⁾ Fascicolo AL, pag. 5612.

tale riunione il rappresentante di Air Products fosse il direttore generale [...].

(127) Anche presso Air Liquide è stata rinvenuta una nota manoscritta che risale all'inizio del 1991 ⁽⁴⁵⁾. In essa si legge: «AGA ha abbassato il livello nonostante sia stato concordato di aumentare i prezzi» ⁽⁴⁶⁾.

(128) Alla riunione dei membri della VFIG del 16 dicembre 1993, AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer hanno concordato di applicare un aumento di prezzo a partire dal 1° gennaio 1994. Indugas, BOC e NTG erano assenti.

(129) In una nota scritta a mano, in olandese e relativa a tale riunione, rinvenuta presso Air Liquide ⁽⁴⁷⁾, si legge, tra l'altro, quanto segue:

«Aumento di prezzo.
HL per l'1/1 '94 fino al 4,5 %. — Anche MG e AP aumenteranno i prezzi.
Apparentemente vi è accordo su un aumento di prezzo per l'1/1, ma non su una percentuale o su un livello minimo».

(130) Ciò è confermato da note manoscritte presentate da AGA ⁽⁴⁸⁾:

«16.12.93 VFIG.
(... ..).
Aumento di prezzo:
H-L: Lettera ai clienti all'inizio di gennaio».

(131) Quanto precede è inoltre confermato da osservazioni manoscritte in inglese trovate presso Air Products e aventi per oggetto la stessa riunione:

«AGA 15 gennaio
H/L maggior parte dei contratti 1° gennaio
Periodo più lungo 1° febbraio
Avviare le contrattazioni
Già avviate le contrattazioni con i clienti
I principali clienti sono stati informati
Tutti i clienti più grandi + 4,5 %
In alcuni casi è stato necessario concedere percentuali minori
(...)
Moratoria fino al 1° aprile» ⁽⁴⁹⁾.

(132) In risposta alla comunicazione degli addebiti, Air Liquide ha sostenuto che la nota manoscritta relativa alla riunione della VFIG del 16 dicembre 1993 dimostra che

l'autore stava solo appuntando frasi di altri (come dimostrerebbe l'avverbio «apparentemente») e non comprova l'assunzione di alcun impegno da parte di Air Liquide. Quest'ultima afferma inoltre che la data di metà dicembre non sembra realistica neanche per quanto riguarda l'esistenza di un impegno vincolante ad attuare un aumento di prezzo a partire dal 1° gennaio 1994 ⁽⁵⁰⁾.

(133) La Commissione rileva che Air Liquide ha partecipato alla suddetta riunione e ha preso accuratamente nota di quanto dicevano i concorrenti.

(134) In risposta alla comunicazione degli addebiti, Messer ha dichiarato che la partecipazione ad una riunione di per sé non è sufficiente a dimostrare l'adesione ad un accordo. Essa afferma che la nota manoscritta rinvenuta presso Air Liquide fa riferimento solo al fatto che Messer stava pianificando di aumentare i suoi prezzi ⁽⁵¹⁾. Messer non aveva precisato l'entità dell'aumento, ed è prassi comune aumentare i prezzi in tale periodo dell'anno per adeguarli all'inflazione. Inoltre, Messer non è menzionata nelle note rinvenute presso AGA e Air Products.

(135) La Commissione rileva tuttavia che Messer ha partecipato alla suddetta riunione e ha dichiarato le sue intenzioni per quanto riguarda un elemento della sua politica commerciale, ossia gli aumenti di prezzo.

(136) Una prima discussione sugli aumenti di prezzo dei gas in bombole per il 1995 si è avuta in occasione della riunione della VFIG del 14 ottobre 1994, cui hanno partecipato AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Hoek Loos, Hydrogas, Messer, NTG e Westfalen.

(137) Presso AGA sono state rinvenute note manoscritte relative a questa riunione. In esse si legge, tra l'altro, quanto segue:

«Prezzi + 6 %
Contratti fornitura gas alla rinfusa 4,5 % (indice HL)
Energia + 6-8 %» ⁽⁵²⁾.

(138) AGA ha anche presentato note del 17 ottobre 1994 scritte a mano da un altro dipendente e riguardanti la stessa riunione:

⁽⁴⁵⁾ Fascicolo AL, pag. 5612.

⁽⁴⁶⁾ Fascicolo AL, pag. 2098.

⁽⁴⁷⁾ Fascicolo AL, pagg. 2171-2172.

⁽⁴⁸⁾ Fascicolo AGA, pag. 4964.

⁽⁴⁹⁾ Fascicolo AP, pagg. 1761-1762.

⁽⁵⁰⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 10-11, punto 53.

⁽⁵¹⁾ Fascicolo MN, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 18, punto 63.

⁽⁵²⁾ Fascicolo AGA, pag. 453.

«VFIG
Aumento di prezzo
(...)
Prezzo gas in bombole + 6 % + noleggio e trasporto
Contratti fornitura gas alla rinfusa + 4,5 %, Formula dell'indice?
(...)
Moratoria: 1° dicembre + 3-4 mesi»⁽⁵³⁾.

(139) Questi aumenti di prezzo dei gas in bombole per il 1995 sono stati discussi nel dettaglio da AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Hoek Loos, Messer e Westfalen nella riunione della VFIG del 18 novembre 1994.

(140) AGA ha presentato una tabella manoscritta⁽⁵⁴⁾ redatta dal direttore delle vendite [...], che non aveva partecipato direttamente alla riunione. Gli appunti sono stati presi durante una riunione interna di informazione riguardante gli accordi conclusi. La tabella fa riferimento alla riunione in questione della VFIG ed elenca per Hoek Loos, AGA, Messer, Air Liquide, Air Products, BOC e Westfalen le percentuali degli aumenti di prezzo dei gas in bombole per il 1995, nonché gli aumenti delle tariffe di noleggio e trasporto. La tabella indica anche un periodo di moratoria di due mesi, entro il quale dovevano essere attuati gli aumenti di prezzo. Essa contiene inoltre un riferimento ad aumenti dei prezzi dei gas in forma liquida e delle tariffe di noleggio delle cisterne.

(141) Una seconda tabella, rinvenuta presso Air Products⁽⁵⁵⁾, sembra fare riferimento alla stessa riunione, benché non tutti gli elementi delle due tabelle coincidano. In un primo tempo, Air Products riteneva che la tabella fosse stata elaborata in una riunione con i concorrenti svoltasi nel 1995, ma in seguito ha ammesso che poteva trattarsi del risultato della riunione della VFIG tenutasi nel novembre 1994⁽⁵⁶⁾. Anche questa tabella indica gli aumenti dei prezzi e delle tariffe di trasporto e noleggio, nonché il periodo di moratoria per l'attuazione degli aumenti in questione, per Hoek Loos, AGA, Messer, Westfalen, BOC, Air Liquide e Air Products.

(142) Il direttore generale di BOC per il Benelux, alla luce di tale prova, ha formulato di sua spontanea volontà la seguente dichiarazione, che è stata verbalizzata nella relazione d'indagine e sottoscritta dall'autore:

«Il signor Celis ha ricordato che al termine di due riunioni (VFIG) — alla fine del 1994 e nel 1995 — la questione dei prezzi per l'anno a venire era stata sollevata da altri, con sua sorpresa»⁽⁵⁷⁾.

(143) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti⁽⁵⁸⁾, BOC ha altresì sottolineato che il suo direttore generale, il signor Celis, non aveva accettato la percentuale del 6 % proposta dagli altri partecipanti nella riunione menzionata al considerando 139, ma si era limitato a segnalare che i piani di BOC prevedevano un aumento del 5 %.

(144) La Commissione rileva tuttavia che BOC era rappresentata alla suddetta riunione, che il suo direttore generale ha fornito spontaneamente informazioni sugli aumenti di prezzo pianificati da BOC e non ha mai preso le distanze dalle discussioni relative ad un accordo su un aumento dei prezzi. Il fatto che il signor Celis sia stato colto di sorpresa potrebbe indicare che il suo ruolo non era particolarmente attivo.

(145) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Westfalen ha sottolineato che non aveva mai preso parte attivamente a tali riunioni e che non sapeva che vi sarebbero stati discussi aumenti di prezzo, in quanto tali argomenti non erano indicati nell'ordine del giorno delle riunioni⁽⁵⁹⁾.

(146) La Commissione rileva che Westfalen ha partecipato alla suddetta riunione e ha fornito ai concorrenti un'indicazione sulle proprie intenzioni relativamente ad un elemento della sua politica commerciale, ossia gli aumenti di prezzo⁽⁶⁰⁾.

(147) In osservazioni manoscritte rinvenute presso Messer e aventi per oggetto l'ordine del giorno di una riunione interna di direttori svoltasi il 25 ottobre 1994, quindi prima della riunione della VFIG, si legge: «VFIG! Aumento di prezzo 95?»⁽⁶¹⁾. Presso Messer sono state trovate istruzioni interne relative ad una moratoria abbinata ad aumenti di prezzo del gennaio del 1995⁽⁶²⁾, e nella relazione sul primo trimestre del 1995 si afferma che gli aumenti di prezzo sono stati attuati senza grandi difficoltà dal 1° gennaio 1995, e si aggiunge: «Abbiamo ricevuto notizie più o meno identiche dai concorrenti»⁽⁶³⁾.

(148) Il 23 novembre 1995 AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer si sono riunite e hanno concluso un accordo collusivo sugli aumenti di prezzo per il 1996.

⁽⁵⁸⁾ Fascicolo BOC, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 9.

⁽⁵⁹⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 8-10, punti 42-52.

⁽⁶⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 4990.

⁽⁶¹⁾ Fascicolo MG, pag. 4786.

⁽⁶²⁾ Fascicolo MG, pag. 4833.

⁽⁶³⁾ Fascicolo MG, pag. 4782.

⁽⁵³⁾ Fascicolo AGA, pag. 4983.

⁽⁵⁴⁾ Fascicolo AGA, pag. 4990.

⁽⁵⁵⁾ Fascicolo AP, pag. 1755.

⁽⁵⁶⁾ Fascicolo AP, pag. 6336.

⁽⁵⁷⁾ Fascicolo BOC, pag. 3576.

(149) Una nota manoscritta rinvenuta presso Hoek Loos ⁽⁶⁴⁾ e recante la data del 23 novembre indica gli aumenti di prezzo applicati da alcuni concorrenti a partire dal 1° gennaio 1996:

«AP aumenti per l'1/1/96 4,75 % gas
0,75 noleggio/mese/bomb.
1,50 noleggio bombole gas speciali
0,50 trasporto bombole

AGA tra il 5 e l'8 % per il prodotto
noleggio?
trasporto?

grandi clienti > 15,000 7,2 %
0,90 trasporto
0,02 noleggio
4 gruppi rotazione 7,2 % e 15 % clienti piccoli
trasporto 0,90 e 2,50 per bombola
noleggio 0,01 e 0,05/bomb.

1^a metà di dicembre lettera con aumento di prezzo
1/10 12,50 → fiorini MVT indicato in fattura
Fino a ± 5.000 fiorini — prezzi minimi

AL 6-7,5 % prodotto
trasporto interessi
noleggio interessi
(...)
BOC vorrebbe [aumentare i] prezzi del 5 %
(...).

(150) In risposta alle domande della Commissione, Hoek Loos ha dichiarato di non essere in grado di indicare la data, i partecipanti e il contesto di tale incontro e di dubitare perfino che si trattasse del verbale di una riunione. Ha affermato che la nota in questione poteva riguardare informazioni trasmesse dai suoi venditori ⁽⁶⁵⁾.

(151) La Commissione non ritiene credibile l'interpretazione di Hoek Loos. Le informazioni molto particolareggiate sul futuro comportamento dei concorrenti e il riferimento ad una lettera che non era ancora stata inviata conferma la conclusione secondo cui si tratta del verbale di una riunione tra AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer. La data indica che non era una riunione a margine di una riunione della VFIG. La Commissione ritiene che si tratti di una delle varie riunioni svoltesi nel periodo 1995-1997 tra AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer a Breda e a Barendrecht. A tale proposito, la Commissione rileva che sia Air Products che AGA indicano effettivamente il 23 novembre 1995 quale data di una delle riunioni di Breda.

(152) Benché BOC sia menzionata nel verbale, tale impresa, secondo le informazioni di cui è in possesso la Commissione, non ha partecipato alle riunioni di Breda/Barendrecht.

(153) Hoek Loos, Air Products, Air Liquide, AGA e Messer si sono incontrate alla fine del 1996, probabilmente il 2 ottobre 1996, e hanno concluso un accordo collusivo sull'aumento dei prezzi dei gas in bombole per il 1997.

(154) Altro verbale di una riunione tra concorrenti è un documento manoscritto, privo di data, rinvenuto presso Air Products ⁽⁶⁶⁾, che secondo tale impresa risalirebbe alla fine del 1996. Dopo una discussione sul mercato tra Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e AGA, la nota conclude che la VFIG avrebbe dichiarato l'anno seguente (ossia il 1997) l'anno del trasporto e che quest'ultimo sarebbe stato incluso nell'indice: + 0,2-0,3 %. La Commissione ritiene che tale indice sia quello utilizzato da Hoek Loos per i gas alla rinfusa e riportato in documenti precedenti ⁽⁶⁷⁾. I prezzi dei gas in bombola sarebbero aumentati del 4,5 % tra novembre e marzo. Il documento in questione contiene anche un riferimento ad un aumento del 6-8 % da parte di Air Liquide.

(155) Sia il periodo novembre-marzo che l'aumento generalizzato dei prezzi del 6-8 % di cui sopra vengono menzionati anche in una «Proposta per i gas in bombole 1997», recante la data del 28 settembre 1996 e rinvenuta presso Hoek Loos ⁽⁶⁸⁾. Tale proposta coincide sotto tutti gli aspetti con le note manoscritte trovate presso Air Products ⁽⁶⁹⁾ e Messer ⁽⁷⁰⁾.

(156) In risposta alla richiesta di informazioni della Commissione, Hoek Loos ha dichiarato che tale proposta, una volta adottata, era destinata alla propria rete di venditori ed era stata quindi redatta esclusivamente ad uso interno ⁽⁷¹⁾.

(157) Considerato quanto precede, questa dichiarazione non è credibile. Le variazioni di prezzo erano state effettivamente annunciate al personale di Hoek Loos il 7 ottobre 1996 ⁽⁷²⁾, ma vi sono forti motivi per supporre che siano state discusse anche con i concorrenti. La Commissione ritiene che tale discussione si sia svolta a Breda il 2 ottobre 1996. Questa data è stata menzionata da

⁽⁶⁶⁾ Fascicolo AP, pagg. 1724-1725.

⁽⁶⁷⁾ Fascicolo AGA, pagg. 453, 4983.

⁽⁶⁸⁾ Fascicolo HL, pag. 2653.

⁽⁶⁹⁾ Fascicolo AP, pagg. 1724-1725.

⁽⁷⁰⁾ Fascicolo MG, pag. 4834.

⁽⁷¹⁾ Fascicolo HL, pag. 5549.

⁽⁷²⁾ Fascicolo HL, pag. 3532.

⁽⁶⁴⁾ Fascicolo HL, pagg. 2904-2905.

⁽⁶⁵⁾ Fascicolo HL, pag. 5551.

Air Liquide, Air Products e AGA ⁽⁷³⁾ e cade tra il giorno in cui Hoek Loos ha redatto la sua proposta e quello in cui quest'ultima è stata annunciata al personale dell'impresa.

3. MORATORIA ANNUALE

a) *Quadro riassuntivo*

(158) Le stesse imprese che si sono riunite regolarmente dal 1989 in poi e che concordavano aumenti annuali dei prezzi praticati ai loro clienti, indicati nella sezione C.2, in dette riunioni concordavano anche tregue della durata di vari mesi al fine di dare attuazione agli aumenti di prezzo convenuti. Dai fascicoli della Commissione emerge che hanno preso parte ad accordi collusivi concernenti periodi di moratoria le seguenti imprese: Hoek Loos, Air Products e AGA nei periodi 1989-1991 e 1993-1997, Air Liquide e Messer nei periodi 1990-1991 e 1993-1997 e Westfalen e BOC nel periodo 1994-1995. La moratoria relativa al periodo 1° novembre 1996-1° marzo 1997 riguardava sia i clienti dei gas alla rinfusa che quelli dei gas in bombole. La moratoria precedente riguardava solo i clienti dei gas in bombole.

b) *Riunioni di cartello e contatti collusivi*

(159) Il 24 novembre 1989 era in vigore un accordo tra Hoek Loos, AGA e Air Products relativo ad aumenti di prezzo. Per attuare tali aumenti le imprese in questione hanno anche concordato una moratoria di 4-5 mesi.

(160) Al considerando 112 è menzionata una nota interna «riservata» in inglese, datata 24 novembre 1989, rinvenuta presso AGA e relativa ad una «riunione di sicurezza». Vi si legge quanto segue:

«Tutti i partecipanti concordano su un aumento del prezzo dei gas in bombole del +/- 5 %.

HL 4,9 %, UC 5 %, AGA 5 %, AP 5 %.

La presente informazione verrà trasmessa ad AL da [...] di HL.

Chiederemo ad AL una moratoria di 4-5 mesi. A partire da adesso.

Lo stesso vale per HL, AGA, UC, AP. Ciò significa che da questo momento in avanti dovremo trattare solo con i nostri clienti.

(...)

SI PREGA DI DISTRUGGERE DOPO LA LETTURA» ⁽⁷⁴⁾.

(161) Il fatto che AGA abbia applicato la moratoria è dimostrato dalle istruzioni interne del 28 novembre 1989 (citate al considerando 114, in cui si richiedeva di concentrarsi sull'aumento di prezzo del 5 % nei confronti dei clienti esistenti e si spiegava che ci si poteva attendere lo stesso comportamento da parte dei concorrenti. Quella tuttavia si fossero verificati attacchi da parte dei concorrenti, che avessero rese necessarie concessioni sui prezzi, queste ultime avrebbero dovuto essere comunicate alla dirigenza ⁽⁷⁵⁾).

(162) Nel 1990-1991 era in vigore un accordo cui partecipavano almeno AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer e che riguardava un periodo di moratoria per il 1991 in concomitanza di aumenti di prezzo.

(163) Al considerando 120 è citata una nota interna (in inglese) datata 27 novembre 1991 ⁽⁷⁶⁾ e relativa a Messer, in cui si legge quanto segue:

«Tutte le imprese, compresa MG, hanno concordato di applicare prezzi minimi — tariffe minime di noleggio e trasporto (cfr. allegato).

In realtà MG applica prezzi molto inferiori a quelli concordati: 20-30 %.

Ciò determina una forte riduzione dei prezzi e/o la perdita di clienti.

Negli anni passati abbiamo creato un mercato sensibile ai servizi.

Concorrenti come MG insegnano al mercato solo a discutere i prezzi.

Anche MG ha concordato un aumento di prezzo del 6 % per il gas e i servizi.

Anche MG ha concordato una tregua per i mesi di novembre-dicembre-gennaio e febbraio, per poter negoziare gli aumenti di prezzo con i clienti.

Tutte le imprese di gas, compresa AGA, subiscono gravi danni per effetto del comportamento privo di controllo di MG sul mercato.

Ho due proposte:

Parlarne con Stephan Messer

Prepararsi alla rappresaglia nel breve periodo in Germania».

(164) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Messer ha affermato che la nota di AGA del 27 novembre 1991 dimostra che quest'ultima riteneva che Messer non rispettasse gli «accordi» e ha negato con forza di avere mai partecipato ad alcuna intesa ⁽⁷⁷⁾.

⁽⁷⁵⁾ Fascicolo AGA, pag. 5193; cfr. anche pag. 5196.

⁽⁷⁶⁾ Fascicolo AGA, pagg. 867, 877.

⁽⁷⁷⁾ Fascicolo MN, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 19, punto 68.

⁽⁷³⁾ Fascicolo AL, pagg. 5642, 5643; AP, pag. 5965; AGA, pagg. 5169, 5170.

⁽⁷⁴⁾ Fascicolo AGA, pag. 782.

(165) La Commissione rileva tuttavia che Messer all'epoca aveva dichiarato la propria intenzione di attuare la moratoria, anche se ciò potrebbe non essere effettivamente accaduto.

(166) AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, e Messer hanno concluso un accordo relativo ad un periodo di moratoria dal dicembre 1993 all'aprile 1994 in concomitanza di aumenti di prezzo.

(167) In osservazioni scritte a mano in inglese, già citate al considerando 131, rinvenute presso Air Products si legge:

«AGA 15 gen
H/L maggior parte dei contratti 1° gennaio
Periodo più lungo 1° febbraio
Avviare le contrattazioni
Già avviate le contrattazioni con i clienti
I principali clienti sono stati informati
Tutti i clienti più grandi + 4,5 %
In alcuni casi è stato necessario concedere percentuali minori
(...)
Moratoria fino al 1° aprile» ⁽⁷⁸⁾.

(168) Nelle riunioni della VFIG svoltesi nei mesi di ottobre e novembre 1994 AGA, Hoek Loos, Air Liquide, Air Products, Messer, BOC e Westfalen hanno discusso e concordato aumenti di prezzo, unitamente ad una moratoria per il periodo dal 1° dicembre 1994 al 31 gennaio 1995.

(169) AGA ha presentato note del 17 ottobre 1994 (già citate al considerando 138) scritte a mano da un altro dipendente e riguardanti la riunione di ottobre:

«VFIG
Aumento di prezzo
(...)
Prezzo gas in bombole + 6 % + noleggio e trasporto
Contratti fornitura gas alla rinfusa + 4,5 %, Formula dell'indice?
(...)
Moratoria: 1° dicembre + 3-4 mesi» ⁽⁷⁹⁾.

(170) AGA ha presentato una tabella manoscritta relativa alla riunione della VFIG del 18 novembre 1994 (già citata al considerando 140) ⁽⁸⁰⁾: La tabella è stata redatta dal direttore delle vendite [...], che non aveva partecipato direttamente alla riunione. Gli appunti sono stati presi durante una riunione interna di informazione riguardante gli accordi conclusi. La tabella fa riferimento alla riunione della VFIG in questione ed elenca per Hoek

Loos, AGA, Messer, Air Liquide, Air Products, BOC e Westfalen le percentuali degli aumenti del prezzo dei gas in bombole, nonché gli aumenti delle tariffe di noleggio e trasporto. La tabella indica anche un periodo di moratoria di due mesi, dal 1° dicembre 1994 al 31 gennaio 1995, in cui dovevano essere attuati tali aumenti.

(171) Una seconda tabella (citata al considerando 141) ⁽⁸¹⁾ rinvenuta presso Air Products sembra fare riferimento alla stessa riunione, benché non tutti gli elementi delle due tabelle coincidano. In un primo tempo, Air Products riteneva che la tabella fosse stata elaborata in una riunione con i concorrenti svoltasi nel 1995, ma in seguito ha ammesso che poteva trattarsi del risultato della riunione della VFIG tenutasi nel novembre 1994 ⁽⁸²⁾. La tabella indica gli aumenti dei prezzi e delle tariffe di trasporto e noleggio, nonché il periodo di moratoria per l'attuazione degli aumenti in questione, per Hoek Loos, AGA, Messer, Westfalen, BOC, Air Liquide e Air Products.

(172) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Westfalen afferma che la Commissione non ha dimostrato ch'essa abbia concluso motu proprio un accordo con i concorrenti su un periodo di moratoria alla fine del 1994 nel contesto delle due riunioni della VFIG. Westfalen aggiunge che non è stato provato alcun comportamento che si possa classificare come accordo o pratica concordata ⁽⁸³⁾.

(173) La Commissione rileva tuttavia che Westfalen era presente alla suddetta riunione con i concorrenti e ha partecipato alla discussione sugli aumenti di prezzo e sulla moratoria.

(174) Hoek Loos ha effettivamente attuato il periodo di moratoria dal 1° dicembre 1994 al 31 gennaio 1995.

(175) La moratoria annuale viene menzionata anche in un verbale relativo ad una riunione interna del 15 dicembre 1994, rinvenuto presso Hoek Loos, che riporta quanto segue in risposta ad una domanda:

«Circolano voci secondo cui l'1.12.1994 vi sarà una tregua tra i vari fornitori di gas tecnici. HL aumenterà i suoi prezzi. In dicembre e gennaio non prenderemo contatti con i clienti di altri fornitori. Se qualcuno ci attacca, ovviamente reagiremo» ⁽⁸⁴⁾.

⁽⁸¹⁾ Fascicolo AP, pag. 1755.

⁽⁸²⁾ Fascicolo AP, pag. 6336.

⁽⁸³⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 10-11, punti 53-60.

⁽⁸⁴⁾ Fascicolo HL, pag. 2984.

⁽⁷⁸⁾ Fascicolo AP, pagg. 1761-1762.

⁽⁷⁹⁾ Fascicolo AGA, pag. 4983.

⁽⁸⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 4990.

- (176) Anche Messer ha attuato il periodo di moratoria dal 1° dicembre 1994 al 31 gennaio 1995.
- (177) Presso Messer sono state rinvenute istruzioni interne riguardanti la moratoria relativa agli aumenti di prezzo del gennaio 1995:
- «Informazione importante: Aumento di prezzo leader di mercato: 6 %.
- Moratoria dicembre 1994 e gennaio 1995» ⁽⁸⁵⁾.
- (178) Anche alcuni documenti rinvenuti presso Messer contengono riferimenti ad aumenti di prezzo, alla VFIG e ad una moratoria. Fra questi documenti vi è un verbale manoscritto relativo alla riunione dei direttori del 22 novembre, in cui si legge «VFIG — ΔP, moratoria, "pressione"» ⁽⁸⁶⁾, e una nota datata 26 gennaio, in cui si legge «moratoria? +/-?» ⁽⁸⁷⁾. Nella relazione di Messer sul primo trimestre del 1995 si afferma che gli aumenti di prezzo sono stati attuati senza particolari difficoltà a partire dal 1° gennaio 1995 e si aggiunge: «abbiamo ricevuto notizie più o meno identiche dai concorrenti» ⁽⁸⁸⁾.
- (179) Anche Air Liquide ha attuato il periodo di moratoria dal 1° dicembre 1994 al 31 gennaio 1995.
- (180) Air Liquide ha presentato una nota interna relativa agli aumenti di prezzo per il 1995 in cui si impartisce ai venditori l'istruzione di concentrarsi sui loro clienti (con l'effetto di garantire il rispetto della moratoria): «Nel periodo 1° dicembre-31 gennaio ci concentreremo sugli accordi annuali (gericht bezig houden met de jaarafspraken)» ⁽⁸⁹⁾.
- (181) AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer hanno concordato una moratoria per il periodo novembre 1996-marzo 1997. L'accordo non riguarda solo i clienti di gas in bombole, ma anche quelli di gas alla rinfusa.
- (182) Presso Messer sono stati trovati riferimenti ad una moratoria per l'attuazione dell'aumento di prezzi per il 1997: «morat. 1° nov.-1° mar.» ⁽⁹⁰⁾.
- (183) In varie note manoscritte, rinvenute presso Messer ⁽⁹¹⁾ e risalenti allo stesso periodo ⁽⁹²⁾, si fa riferimento alla proposta di Hoek Loos di aumentare i prezzi, nonché al periodo 1° novembre-1° marzo. Tale nota contiene anche le parole «Clienti gas alla rinfusa: stare lontano!»,
- che sembrerebbero indicare che il periodo di moratoria 1996-1997 non si sarebbe applicato solo ai clienti di gas in bombole, ma a anche a quelli di gas alla rinfusa.
- (184) La Commissione prende atto dell'affermazione di Messer secondo cui tale riferimento non aveva nulla a che fare con un periodo di moratoria e che la nota in questione era stata redatta durante un incontro bilaterale con Hoek Loos ⁽⁹³⁾.
- (185) Tuttavia, in note manoscritte rinvenute presso Air Products e redatte nel corso di un incontro con concorrenti, che secondo tale impresa risalirebbe alla fine del 1996, si legge anche:
- «— stare lontano dai clienti degli altri — gas alla rinfusa 1° nov.-1° mar.» ⁽⁹⁴⁾.
- (186) Nei verbali di una riunione interna di Air Liquide svoltasi l'8 novembre 1996, in merito agli aumenti di prezzo si afferma quanto segue: «concentrarsi su prezzi più elevati per gli attuali clienti» ⁽⁹⁵⁾.
- (187) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Air Liquide afferma che la frase, contenuta nel verbale di una riunione interna, «concentrarsi su prezzi più elevati per gli attuali clienti» è solo un esempio del comportamento di un fornitore in un mercato saturo, che soppesa i vantaggi e gli svantaggi del «livello di prezzo» e della «quota di mercato». Il documento interno comprova solo un comportamento autonomo ⁽⁹⁶⁾.
- (188) La Commissione rileva tuttavia che i vari documenti menzionati ai considerando da 182 a 185, rinvenuti presso le imprese e riguardanti l'accordo sulla moratoria, fanno riferimento allo stesso periodo.

4. FISSAZIONE DI PREZZI MINIMI

a) *Quadro riassuntivo*

- (189) Nel corso degli anni i concorrenti hanno fissato prezzi minimi per i gas in bombole. Nel 1989-1990 Air

⁽⁸⁵⁾ Fascicolo MG, pag. 4833.

⁽⁸⁶⁾ Fascicolo MG, pag. 4785.

⁽⁸⁷⁾ Fascicolo MG, pag. 4783.

⁽⁸⁸⁾ Fascicolo MG, pag. 4782.

⁽⁸⁹⁾ Fascicolo AL, pag. 2525.

⁽⁹⁰⁾ Fascicolo MG, pag. 4836.

⁽⁹¹⁾ Fascicolo MG, pag. 4834.

⁽⁹²⁾ Fascicolo MG, pag. 5268.

⁽⁹³⁾ Fascicolo MG, pag. 5268.

⁽⁹⁴⁾ Fascicolo AP, pag. 1725.

⁽⁹⁵⁾ Fascicolo AL, pag. 2571.

⁽⁹⁶⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 12, punto 61.

Liquide, AGA, Hoek Loos e Air Products hanno concordato un listino di prezzi minimi per i gas in forma liquida. Nel 1990-1991 e nel periodo 1994-1997 Hoek Loos, Air Liquide, Air Products e AGA hanno concordato listini di prezzi minimi per i gas in bombole. Messer ha aderito nel periodo 1994-1997 e Westfalen nel 1994-1995. Lo scopo principale dei listini era stabilire soglie per i casi in cui le imprese fossero in concorrenza per uno stesso cliente.

b) Riunioni di cartello e contatti collusivi

(190) Prezzi minimi dei gas in forma liquida sono stati oggetto di contatti collusivi dalla fine del 1989 o l'inizio del 1990 tra Hoek Loos, AGA, Air Products e Air Liquide.

(191) Ai considerando 112 e 160 è già stata citata una nota interna «riservata» di AGA, datata 24 novembre 1989 e relativa ad una «riunione di sicurezza» ⁽⁹⁷⁾. In detta nota si legge anche quanto segue:

«Ognuno proporrà un listino prezzi per i gas in forma liquida.

La riunione è fissata per il 12 gennaio per la discussione finale e l'accordo su tale listino».

(192) Il listino in questione è stato acquisito nel corso degli accertamenti presso Air Liquide ⁽⁹⁸⁾; è stampato su carta intestata di AGA e intitolato «Bulkgas — prijsstaffel gegevens» (gas alla rinfusa — prezzario). Due voci del listino non riportano un prezzo, bensì la frase (in olandese) «Seguirà proposta Hoek Loos».

Il listino riguarda i seguenti gas: azoto, ossigeno, argon e anidride carbonica, con prezzi diversi a seconda del settore d'impiego. Il listino contiene anche una formula per il calcolo della tariffa di noleggio delle cisterne [cfr. sezione C.6, lettera e)].

(193) Anche una nota interna di AGA del 26 giugno 1990 fa riferimento alla possibilità di applicare prezzi minimi per i gas in forma liquida. I prezzi minimi sarebbero stati «applicabili esclusivamente nei casi in cui siano in concorrenza soltanto i «5 vecchi»» ⁽⁹⁹⁾.

(194) Nell'ottobre 1990 Hoek Loos, Air Liquide, AGA e Air Products hanno concluso un accordo su un sistema di prezzi minimi per i gas in bombole.

(195) Presso Hoek Loos è stata rinvenuta una lettura indirizzata a Messer Griesheim di Francoforte, scritta in inglese, firmata dal direttore generale, datata e trasmessa via fax il 18 ottobre 1990. Vi si legge:

«Egr. sig. Willheim,

Come da conversazione telefonica, Le invio il nostro sistema di prezzi per i prossimi sei mesi[sic].

Nel nostro paese tutte le parti accetto [sic, presumibilmente dovrebbe essere «eccetto»] MG hanno confermato che si atterranno rigorosamente ai prezzi minimi indicati nel listino allegato.

Per quanto riguarda le forniture di gas in forma liquida, introdurremo un supplemento come indicato nel listino prezzi. Le saremmo grati se volesse discutere questo sistema di prezzi con il signor Messer e farci sapere se MG è disposta a seguire questa linea guida [sic «linea guida»].

Qualora abbia domande, non esiti a contattarmi. Distinti saluti,

[...]» ⁽¹⁰⁰⁾.

(196) Allegato alla lettera vi è un documento privo di titolo e data, nonché un listino intitolato (in olandese) «Listino prezzi per i gas in bombole all'1.10.1990», che indica i prezzi corrispondenti a vari quantitativi dei seguenti gas (circa 10 prezzi per ogni gas): acetilene, argon, ossigeno, tetrene ⁽¹⁰¹⁾ e azoto. Vi sono riportati anche i prezzi relativi alle condizioni di fornitura: noleggio delle bombole e spese di trasporto.

(197) Nel documento privo di titolo e data si legge quanto segue:

«Da oggi vigono determinati accordi.

1. Con i clienti non si concorderanno prezzi e condizioni inferiori a quelli indicati nel listino di prezzi minimi allegato.
2. Nel 1990 i prezzi e le condizioni inferiori a tale livello verranno aumentati fino a raggiungerlo, ovvero a superarlo qualora la percentuale di cui al punto 4 ecceda il livello stabilito.
3. Dal 1° gennaio 1991 non si potranno applicare prezzi e condizioni inferiori ai prezzi minimi indicati in allegato.
4. Dal 1° gennaio 1991 i prezzi e le condizioni superiori al livello dei prezzi minimi saranno aumentati del 5-7 %.
5. Le offerte non conformi alle [condizioni] sopra indicate non sono più valide.

⁽⁹⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 782.

⁽⁹⁸⁾ Fascicolo AL, pagg. 2150-2151.

⁽⁹⁹⁾ Fascicolo AGA, pagg. 1003-1005.

⁽¹⁰⁰⁾ Fascicolo HL, pagg. 2655-2660.

⁽¹⁰¹⁾ Il tetrene è un gas per saldatura venduto da AL, AGA e altre imprese.

6. Per la fornitura di gas alla rinfusa e a partire da oggi: per i nuovi clienti un supplemento di 34,00-36,00 fiorini. Per gli attuali clienti tale supplemento verrà introdotto nell'ottobre 1990. Non si applica alla cosiddetta anidride carbonica per serre. (...)
Motivi del supplemento per forniture di gas liquidi: code, energia, legislazione sulle ore di guida.
Motivazione del livello dei prezzi: l'enorme erosione dei prezzi è diventata insostenibile, specialmente in considerazione dell'aumento dei costi.
I clienti comuni saranno contattati dal primo [fornitore] cui si rivolgeranno.
Allegato: listino prezzi».

(198) Copie dello stesso listino prezzi sono state rinvenute presso AGA ⁽¹⁰²⁾, Air Liquide ⁽¹⁰³⁾ e Air Products ⁽¹⁰⁴⁾. Presso le ultime due imprese, le copie sono state trovate insieme al documento di copertina senza titolo e data citato al considerando 197.

(199) Alla Commissione risulta inoltre che AGA utilizzava i prezzi minimi concordati per i gas in bombola nel 1991 per studiare il comportamento dei concorrenti che proponevano prezzi ai suoi clienti ⁽¹⁰⁵⁾. In un fax riservato inviato ad Air Liquide, datato 31 ottobre 1990, AGA elenca una serie di casi in cui i venditori di Air Liquide avevano presumibilmente offerto a clienti di AGA prezzi inferiori al minimo ⁽¹⁰⁶⁾.

(200) Il 22 novembre 1990 rappresentanti di Hoek Loos, Air Products, AGA e Air Liquide si sono incontrati per discutere, tra l'altro, di un aumento dei prezzi minimi.

(201) Al considerando 116 sono state citate note interne datate 22 novembre 1990, rinvenute presso Air Liquide ⁽¹⁰⁷⁾. In esse si fa riferimento, tra l'altro, a «prezzi minimi»:

- «1. Gas alla rinfusa — supplemento
2. Prezzi minimi — aumento
3. Aumento di prezzo 1.1.91 (da 5 a 7)
- (...).

(202) La conferma del fatto che nel 1990-1991 era in vigore un accordo sull'applicazione di prezzi minimi cui partecipavano almeno AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer si può trovare in una nota interna (in inglese) riguardante Messer e datata 27 novembre

1991 ⁽¹⁰⁸⁾. Tale nota interna, di cui sono state rinvenute due copie presso AGA, è già stata citata al considerando 120. In essa si legge quanto segue:

«Tutte le imprese, compresa MG, hanno concordato di applicare prezzi minimi — tariffe minime di noleggio e trasporto (cfr. allegato).

In realtà MG applica prezzi molto inferiori a quelli concordati: 20-30 %.

Ciò determina una forte riduzione dei prezzi e/o la perdita di clienti.

Negli anni passati abbiamo creato un mercato sensibile ai servizi.

Concorrenti come MG insegnano al mercato solo a discutere i prezzi.

(...)

Tutte le imprese di gas, compresa AGA, subiscono gravi danni per effetto del comportamento privo di controllo di MG sul mercato.

Ho due proposte:

Parlarne con Stephan Messer

Prepararsi alla rappresaglia nel breve periodo in Germania».

(203) In osservazioni manoscritte su una delle copie di tale documento si legge:

«1) Dire a Messer [direttore generale di MG] di attenersi ai prezzi minimi. 2) In caso contrario parlare a Wielands con [...] [AGA Gas GmbH]. Avvisare di nostro attacco imminente. 3) Max dopo due settimane attacco».

(204) Questo documento testimonia anche il fatto che l'inservanza degli accordi sui prezzi minimi poteva provocare ritorsioni e che le misure di ritorsione non erano necessariamente limitate ai Paesi Bassi.

(205) Nelle riunioni della VFIG di marzo e ottobre 1994 sono stati discussi «prezzari» e «prezzi minimi» per i clienti di piccole dimensioni dei gas in bombole, al fine di concludere un accordo, cui partecipavano almeno AGA, Air Liquide, Hoek Loos, Air Products, Westfalen e Messer.

(206) Da note manoscritte rinvenute presso AGA ⁽¹⁰⁹⁾ emerge che nelle riunioni della VFIG di marzo e ottobre 1994 sono stati nuovamente discussi «prezzari» e che nel corso di queste ultime Hoek Loos ha presentato un prezzario per i gas in bombola. Note recanti la data del 17 ottobre 1994, scritte a mano da un altro dipendente di AGA e presentate da tale impresa, confermano che «prezzi min.» sono stati discussi nella riunione di ottobre ⁽¹¹⁰⁾.

⁽¹⁰²⁾ Fascicolo AGA, pagg. 868-870.

⁽¹⁰³⁾ Fascicolo AL, pagg. 2394-2397.

⁽¹⁰⁴⁾ Fascicolo AP, pagg. 1559-1562.

⁽¹⁰⁵⁾ Fascicolo AGA, pag. 887.

⁽¹⁰⁶⁾ Fascicolo AL, pagg. 2116-2117.

⁽¹⁰⁷⁾ Fascicolo AL, pag. 2112.

⁽¹⁰⁸⁾ Fascicolo AGA, pagg. 867, 877.

⁽¹⁰⁹⁾ Fascicolo AGA, pagg. 453-454.

⁽¹¹⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 4983.

(207) Secondo le spiegazioni fornite da AGA ⁽¹¹¹⁾, il prezzario per i piccoli clienti di gas in bombole è stato presentato da Hoek Loos ai margini della già menzionata riunione della VFIG svoltasi nell'ottobre 1994. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, AGA sottolinea che riguardo al prezzario per il 1994 «non si afferma né tanto meno si dimostra ch'esso abbia formato oggetto di accordo» ⁽¹¹²⁾. La Commissione rileva tuttavia che il listino proposto da Hoek Loos è stato rinvenuto anche presso altre tre imprese.

(208) Una copia è stata trovata presso Westfalen ⁽¹¹³⁾, in un fascicolo intitolato «VFIG 1995». Un'altra copia è stata rinvenuta presso Air Liquide ⁽¹¹⁴⁾, in un fascicolo intitolato «VFIG 1994». Una terza copia è stata rinvenuta presso Messer ⁽¹¹⁵⁾. Tutte e tre contengono una stampa di un identico listino di prezzi minimi, datato ottobre 1994 e intitolato «listino per i clienti di piccole dimensioni di gas in bombole». Il listino trovato presso Messer ne contiene anche uno manoscritto, aggiunto nel 1996 (cfr. considerando 234). Il fatto che tali imprese abbiano conservato questa proposta nei loro fascicoli per diversi anni dimostra ch'esse attribuivano importanza al listino.

(209) Il fatto che nel 1995 esistesse un accordo è confermato anche dal fatto che il listino di prezzi minimi interno rinvenuto presso Air Liquide e datato 10 marzo 1995 ⁽¹¹⁶⁾ indica prezzi identici a quelli applicati da AGA il 1° luglio 1995 ⁽¹¹⁷⁾.

(210) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Air Liquide sottolinea che gli obiettivi per il 1995 riportati nel suo listino interno sono inferiori ai prezzi minimi indicati nel listino in questione. A tale proposito, l'impresa afferma inoltre che il fatto che i suoi concorrenti volessero informarla delle loro intenzioni non può essere utilizzato come elemento a suo carico ⁽¹¹⁸⁾.

(211) AGA, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽¹¹⁹⁾, osserva che l'iniziativa nei confronti dei piccoli clienti riguarda solo un segmento del mercato dei gas in bombole e pertanto è diversa dagli altri tentativi di fissare prezzi minimi. Poiché i clienti di piccole dimensioni costituivano solo una parte limitata del giro d'affari di

AGA, ciò riduce in misura rilevante la gravità dell'infrazione. AGA ammette ⁽¹²⁰⁾ comunque di aver applicato i prezzi minimi concordati nei confronti dei piccoli clienti a partire dal 1° luglio 1995.

(212) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Westfalen afferma di non sapere in che modo è venuta in possesso del listino. L'impresa sostiene che molto probabilmente le è stato consegnato alla riunione della VFIG del 14 ottobre 1994, ma che ciò non implica che essa acconsentisse effettivamente ad applicare i prezzi ivi indicati. Westfalen dichiara inoltre di ritenere che il suo atteggiamento poco collaborativo nell'ambito delle riunioni della VFIG abbia indotto le imprese più grandi ad incontrarsi al di fuori della VFIG ⁽¹²¹⁾.

(213) Elementi in possesso della Commissione confermano che in seguito sono state effettivamente organizzate riunioni al di fuori del circuito della VFIG e che AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer dall'inizio del 1995 al 1997 si sono incontrate a Breda e a Barendrecht per definire accordi collusivi su prezzi minimi per gas in bombole per i clienti di piccole dimensioni.

(214) In risposta alle domande della Commissione, AGA ha affermato quanto segue:

«All'inizio del 1995 è stata organizzata una riunione, al di fuori della VFIG, al fine di approvare prezzi minimi. [...] [(...) un dirigente rappresentante di AGA] vi ha partecipato e per lui si è trattato del primo di una serie di incontri, nell'ambito di un gruppo più ristretto, a Breda. Erano presenti Hoek Loos, Air Liquide, Air Products e Messer [nonché AGA]. Indugas forse era stata invitata, ma era assente. In tale riunione sono stati effettivamente concordati prezzi minimi per i piccoli clienti» ⁽¹²²⁾.

(215) AGA aggiunge che si svolgevano due o tre riunioni all'anno a Breda, e in seguito a Barendrecht, a seconda dell'anno. Non esisteva ordine del giorno e venivano redatte poche note. AGA ritiene che Indugas o Praxair (le due società sono considerate come un'unica impresa) abbia partecipato una sola volta, ma che Indugas sia sempre stata invitata dall'impresa organizzatrice. AGA afferma inoltre che la sua impressione generale era che i prezzi minimi concordati non fossero accettati sul mercato e quindi non funzionassero. Su richiesta della Commissione, AGA ha fornito un elenco di date delle riu-

⁽¹¹¹⁾ Fascicolo AGA, pagg. 7011-7012.

⁽¹¹²⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 12.

⁽¹¹³⁾ Fascicolo WF, pag. 5224.

⁽¹¹⁴⁾ Fascicolo AL, pag. 2183.

⁽¹¹⁵⁾ Fascicolo MG, pag. 4779.

⁽¹¹⁶⁾ Fascicolo AL, pag. 2348.

⁽¹¹⁷⁾ Fascicolo AGA, pagg. 369, 370.

⁽¹¹⁸⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 14, punti 69-70.

⁽¹¹⁹⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, punto 13.

⁽¹²⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 7013.

⁽¹²¹⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 13, punti 76-77.

⁽¹²²⁾ Fascicolo AGA, pagg. 7011-7012.

nioni elaborato in base a ordini del giorno, note spese e altri dati disponibili ⁽¹²³⁾.

- (216) Air Products ha confermato alla Commissione che si sono svolte discussioni in date diverse da quelle delle riunioni della VFIG, che potrebbero aver riguardato la preparazione o il seguito delle riunioni della VFIG:

«Per quanto riesce a ricordare AP, si svolgevano regolarmente due-tre volte all'anno riunioni informali in cui si affrontavano argomenti di questo tipo. Partecipavano a queste riunioni, più o meno regolarmente, almeno negli ultimi anni, rappresentanti di AP, Hoek Loos, AGA, Messer Griesheim e Air Liquide. Non era previsto un ordine del giorno formale e le questioni trattate erano i problemi che l'industria doveva affrontare, compresi argomenti quali l'evoluzione generale del mercato, lo sviluppo dei prezzi e i costi del settore.»

Secondo Air Products, tali riunioni si sono svolte a Breda nel periodo 1995-1997. Air Products ha fornito un elenco delle date delle riunioni ⁽¹²⁴⁾.

- (217) Anche Indugas è stata interrogata in merito alle riunioni di Breda e Barendrecht. Indugas ha confermato che durante le riunioni della VFIG i suoi rappresentanti erano stati invitati verbalmente ai suddetti incontri, ma non vi hanno mai partecipato. Essa afferma inoltre che sapeva che sarebbero stati discussi prezzi minimi, ma non ha mai partecipato a queste discussioni e pertanto ignorava se tali prezzi minimi fossero stati effettivamente decisi ⁽¹²⁵⁾.
- (218) Hoek Loos non è stata in grado di confermare la propria presenza alle riunioni con i concorrenti svoltesi a Breda o a Barendrecht. Le agende e le note spese dei dirigenti responsabili non contenevano informazioni utili.
- (219) Messer ha confermato di aver preso parte alle riunioni con i concorrenti presso il ristorante «Mirabelle» di Breda nel periodo 1995-1997. Ha anche fornito i nomi dei dirigenti propri, nonché di AGA, Air Liquide, Air Products e Hoek Loos che partecipavano regolarmente a queste riunioni. Secondo Messer, durante gli incontri venivano discusse le tendenze dei costi e dei prezzi dei gas, tuttavia afferma di non aver partecipato ad accordi sui prezzi. L'impresa non è stata in grado di fornire un elenco delle date delle riunioni ⁽¹²⁶⁾.

- (220) Air Liquide ha confermato di essere stata invitata a partecipare a riunioni a Breda e a Barendrecht dal 1995 al 1997, ma non le ha mai organizzate. Ha fornito i nomi dei propri dirigenti che hanno partecipato agli incontri nel 1996 e nel 1997, nonché le date di questi ultimi. Non disponeva di dati relativi al 1995 in quanto il dirigente responsabile all'epoca aveva lasciato la società. L'impresa ha affermato che le riunioni in questione avevano carattere informale, senza ordini del giorno né verbali. Secondo Air Liquide vi si discutevano questioni generali relative agli sviluppi del mercato e dell'economia ⁽¹²⁷⁾.

- (221) Nella tabella 6 illustrata al considerando 108 figurano le date delle riunioni tra AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer, riportate in base ai dati e ai ricordi di tale imprese. Le differenze tra alcune delle date indicate si possono spiegare con il fatto che il «Mirabelle» di Breda è un noto locale utilizzato per tutti i tipi di riunioni ed è situato in buona posizione per gli operatori olandesi in viaggio da e verso il Belgio. Le date fornite da due o tre imprese sono il 23 novembre 1995, il 5 giugno 1996, il 2 ottobre 1996, il 19 marzo 1997, il 20 giugno 1997 e l'8 luglio 1997.

- (222) La maggior parte delle società presenti a tali riunioni hanno affermato che vi si svolgevano solo discussioni di carattere generico. AGA e Air Products ammettono tuttavia che tra gli argomenti trattati rientravano i prezzi minimi. È dimostrato che sono stati effettivamente discussi e concordati listini di prezzi minimi tra AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer.

- (223) Vi sono stati anche alcuni contatti bilaterali tra fornitori di gas tecnici in cui venivano confrontati i livelli di prezzo delle imprese. Ad esempio, il 16 giugno 1995 si è svolta una riunione durante la quale rappresentanti di AGA e Messer hanno confrontato e si sono scambiati listini di prezzi standard ⁽¹²⁸⁾.

- (224) Elementi in possesso della Commissione confermano che AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer hanno concordato prezzi minimi da praticare ai clienti di piccole dimensioni di gas in bombole per il 1996 e il 1997.

⁽¹²³⁾ Fascicolo AGA, pagg. 5169-5170.

⁽¹²⁴⁾ Fascicolo AP, pagg. 6333, 5965.

⁽¹²⁵⁾ Fascicolo Indugas, pag. 5717.

⁽¹²⁶⁾ Fascicolo MG, pag. 5280.

⁽¹²⁷⁾ Fascicolo AL, pagg. 5642-5643.

⁽¹²⁸⁾ Fascicolo MG, pagg. 7247, 7248, 4806-4812.

- (225) Presso Air Products ⁽¹²⁹⁾, AGA ⁽¹³⁰⁾ e Messer ⁽¹³¹⁾ sono stati rinvenuti identici listini di prezzi minimi per il 1996 e il 1997. I listini contengono stampe dei prezzi minimi per i gas in bombole applicabili nel 1996, nonché prezzi minimi scritti a mano per il 1997; la grafia è diversa, ma i prezzi aggiornati coincidono.
- (226) La Commissione ritiene che i listini concordati erano stati aggiornati in occasione di una riunione tra concorrenti. A tale proposito, rileva che sul listino di Air Liquide qualcuno ha scritto «AL non demolitori» (geen slopers) e «HL niente su carta» (niets op papier). Ciò indicherebbe che Air Liquide ammoniva contro la riduzione di questi prezzi minimi e che Hoek Loos si preoccupava di non lasciare tracce scritte della riunione.
- (227) Secondo AGA, il listino è stato consegnato nell'autunno del 1996 nel corso di una riunione tra Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer «in vista di un aumento dei prezzi minimi da praticare ai piccoli clienti l'anno seguente» ⁽¹³²⁾.
- (228) La Commissione rileva che le due imprese in questione si sono incontrate il 2 ottobre 1996, come indicato nella tabella 6 al considerando 108.
- (229) Air Products ha dichiarato alla Commissione di aver ricevuto il listino da AGA probabilmente alla fine del 1996, «nell'ambito di una discussione relativa ad aumenti di prezzo» ⁽¹³³⁾. Air Products è dell'avviso che le note manoscritte accluse al fascicolo della Commissione siano state redatte nel corso della riunione stessa ⁽¹³⁴⁾ e la Commissione ritiene che anche le notazioni scritte a mano rinvenute presso Messer siano state redatte nel corso di tale riunione, svoltasi al ristorante «Mirabelle» di Breda ⁽¹³⁵⁾ presumibilmente il 2 ottobre 1996, come indicato al considerando 228.
- (230) AGA stessa ha incluso i prezzi minimi per il 1996 e il 1997 nella sua nota interna del 30 ottobre 1996 relativa alla politica dei prezzi ⁽¹³⁶⁾.
- (231) Anche Air Liquide ha applicato i prezzi minimi per il 1997. Presso questa impresa, i suddetti prezzi minimi sono stati inclusi tra i piani per il 1997 nei verbali della riunione della sua divisione «bombole», svoltasi l'8 novembre 1996; Air Liquide programmava di applicare un prezzo superiore solo per la CO₂ ⁽¹³⁷⁾.
- (232) Il fascicolo della Commissione contiene inoltre prove dell'esistenza di accordi tra AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer sui prezzi minimi da praticare nel 1996 e nel 1997 ai clienti di piccole dimensioni, accordi di cui Westfalen è stata informata nel 1997.
- (233) Gli stessi listini di prezzi minimi per il 1996 sono stati rinvenuti presso Hoek Loos, acclusi ad una proposta stampata dal titolo «Proposta gas in bombole 1997» ⁽¹³⁸⁾. Il listino contiene anche la proposta di aumentare le tariffe minime di noleggio da 10,00 NLG a 11,25 NLG. La proposta è stata effettivamente accettata, come risulta da note manoscritte trovate presso Air Products, AGA e Messer e menzionate al considerando 225. La spiegazione di Hoek Loos, secondo cui si trattava solo di un documento interno ⁽¹³⁹⁾, non è quindi credibile. Il suo uso interno dimostra inoltre che i prezzi minimi concordati con i concorrenti erano stati effettivamente comunicati ai venditori dell'impresa.
- (234) La stampa del listino di prezzi minimi per il 1996 rinvenuta presso Hoek Loos ⁽¹⁴⁰⁾ è stata trovata anche presso Messer, in forma di annotazione a mano sulla stampa del «listino per i piccoli clienti di gas in bombole» datato ottobre 1994 e già menzionato al considerando 208 ⁽¹⁴¹⁾.
- (235) Presso Air Products ⁽¹⁴²⁾ è stato rinvenuto un listino di prezzi minimi privo di data, stampato su cartoncino, identico ad un listino trovato presso Hoek Loos ⁽¹⁴³⁾. Air Products ha dichiarato che tale documento era un listino di Hoek Loos e che aveva la forma di un cartoncino plastificato utilizzato appunto dai venditori di detta impresa. Air Products l'aveva ottenuto da Hoek Loos durante una riunione con i concorrenti. Secondo Air Products, il cartoncino risale alla fine del 1996 o all'inizio del 1997 ⁽¹⁴⁴⁾.
- (236) Alcuni dei prezzi minimi concordati tra Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products e Messer sono stati comunicati a Westfalen nel corso di una riunione bilaterale.
- (237) Nel verbale di una riunione tra Hoek Loos, Westfalen e la società madre di Westfalen, Westfalen Gase AG, svoltasi il 27 marzo 1997, si osserva che «per quanto

⁽¹²⁹⁾ Fascicolo AP, pag. 1723.

⁽¹³⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 292.

⁽¹³¹⁾ Fascicolo MG, pag. 4835.

⁽¹³²⁾ Fascicolo AGA, pag. 6995.

⁽¹³³⁾ Fascicolo AP, pag. 5883.

⁽¹³⁴⁾ Fascicolo AP, pagg. 1724-1725, 5884.

⁽¹³⁵⁾ Fascicolo MG, pag. 4834.

⁽¹³⁶⁾ Fascicolo AGA, pag. 348.

⁽¹³⁷⁾ Fascicolo AL, pag. 2572.

⁽¹³⁸⁾ Fascicolo HL, pag. 2653.

⁽¹³⁹⁾ Fascicolo HL, pag. 5549.

⁽¹⁴⁰⁾ Fascicolo HL, pag. 2653.

⁽¹⁴¹⁾ Fascicolo MG, pag. 4779.

⁽¹⁴²⁾ Fascicolo AP, pag. 1820.

⁽¹⁴³⁾ Fascicolo HL, pag. 2906.

⁽¹⁴⁴⁾ Fascicolo AP, pag. 5886.

riguarda i clienti di piccole dimensioni, per l'O₂ non si deve scendere al di sotto di 2,25 fiorini p/m³ e per l'acetilene al di sotto di 12,00 fiorini. Noleggio 0,25 fiorini»⁽¹⁴⁵⁾.

(238) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Westfalen ha asserito che la relazione sulla visita di [...] e soprattutto la sezione 3 del documento (citato al considerando 237) indica dei prezzi, ma non si tratta di prezzi che Westfalen ha attuato o avrebbe dovuto attuare, bensì semplicemente dei prezzi di Hoek Loos⁽¹⁴⁶⁾.

(239) La Commissione ritiene tuttavia che in base al linguaggio utilizzato nella relazione si possa presumere che entrambe le parti fossero interessate all'argomento e non si facesse riferimento solo alla politica di Hoek Loos. Inoltre sembra strano che il direttore di Hoek Loos si sia recato presso la sede centrale di Westfalen semplicemente per illustrare la politica dei prezzi della propria impresa, soprattutto se si considera che Hoek Loos in varie occasioni era stata l'impresa che aveva proposto prezzi minimi ai concorrenti (cfr. ad esempio considerando 195, 198, 206 e 207). Risulta quindi più verosimile che Hoek Loos si sia recata negli uffici di Westfalen per informarla dell'accordo con gli altri concorrenti. Tuttavia, a tale riguardo la Commissione non trarrà alcuna conclusione sul comportamento di Westfalen.

5. FISSAZIONE DI ALTRE CONDIZIONI COMMERCIALI

a) *Costi di trasporto delle bombole*

i) *Quadro riassuntivo*

(240) Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e AGA hanno fissato costi minimi di trasporto dei gas in bombole per la prima volta nel 1990. Nel 1994 Air Products, Air Liquide, AGA, Hoek Loos e BOC hanno concordato di applicare un costo minimo di trasporto di 10,00 NLG. Messer ha aderito all'accordo nel 1996. Tra AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer un accordo sui costi minimi di trasporto era ancora in vigore nel 1997.

ii) *Riunioni di cartello e contatti collusivi*

(241) Il 18 ottobre 1990 era in vigore un accordo sui prezzi di trasporto dei gas in bombole cui partecipavano Hoek Loos, Air Liquide, AGA e Air Products.

(242) Il listino di prezzi minimi dei gas in bombole menzionato ai considerando 196 e 197⁽¹⁴⁷⁾ comprendeva un costo minimo di trasporto di 10,00 NLG per le consegne effettuate direttamente dall'impresa e di 15,00 NLG per le consegne effettuate tramite depositi di rivendita.

(243) La proposta di applicare un costo minimo di trasporto è stata avanzata nel corso di una riunione bilaterale tra Messer e AGA del 15 marzo 1993. Secondo un documento di Messer, la strategia di questa impresa era aumentare le proprie quote di mercato. Nel far ciò tuttavia, conformemente alla sua tattica, avrebbe rispettato alcune condizioni minime, quali non effettuare forniture con noleggio gratuito o senza spese di trasporto⁽¹⁴⁸⁾. Tale documento menziona anche una tariffa giornaliera minima di noleggio di 0,25 NLG e un costo minimo di trasporto di 10,00 NLG.

(244) Il 23 giugno 1994 AGA, Air Products, Air Liquide, Hoek Loos e BOC hanno concordato prezzi minimi di trasporto dei gas in bombole.

(245) Secondo note manoscritte rinvenute presso AGA⁽¹⁴⁹⁾, alla riunione della VFIG svoltasi il 23 giugno 1994 si è stato deciso di fissare il costo minimo di trasporto dei gas in bombole a 10,00 NLG. Dalle suddette note risulta che Messer non ha accettato quanto concordato.

(246) In altre annotazioni a mano presentate da AGA⁽¹⁵⁰⁾, riguardanti la stessa riunione, si afferma che il costo minimo di trasporto si applica a prescindere dai mezzi utilizzati e che «MG si è riservata di applicare costi di trasporto inferiori perché intende aumentare la sua quota di mercato. Tutte le altre hanno accettato, comprese WF e BOC».

(247) Per quanto riguarda Westfalen, la Commissione rileva che nei verbali manoscritti della riunione della VFIG svoltasi il 23 giugno 1994, presentati da AGA e menzionati in precedenza, si afferma che Westfalen aveva accettato il prezzo di 10,00 NLG. Westfalen non era tuttavia presente all'incontro. Secondo le note redatte a mano dalla stessa persona e relative alla successiva riunione della VFIG svoltasi il 14 ottobre 1994, cui Westfalen ha partecipato, quest'ultima avrebbe dichiarato di non essere a conoscenza dell'accordo sui costi di trasporto: «WF non era al corrente?? Non ha accettato??»⁽¹⁵¹⁾. Ciò risulta anche da altre note interne rinvenute presso AGA e riguardanti la stessa riunione⁽¹⁵²⁾.

⁽¹⁴⁵⁾ Fascicolo WF, pag. 7625.

⁽¹⁴⁶⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 13, punto 78.

⁽¹⁴⁷⁾ Fascicolo HL, pagg. 2655-2660.

⁽¹⁴⁸⁾ Fascicolo MG, pagg. 4814-4815.

⁽¹⁴⁹⁾ Fascicolo AGA, pag. 453.

⁽¹⁵⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 4977.

⁽¹⁵¹⁾ Fascicolo AGA, pag. 4983.

⁽¹⁵²⁾ Fascicolo AGA, pag. 453.

(248) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, BOC ha affermato che la riunione del 23 giugno 1994 («tutte le altre hanno accettato, comprese WF e BOC») è stata la prima riunione della VFIG cui abbia partecipato. In questa sede, il suo rappresentante ha confermato che all'epoca BOC addebitava 10,00 NLG per bombola, senza rendersi conto che la questione veniva sollevata nel contesto di una discussione su possibili costi minimi per il futuro. Tale conferma può essere stata interpretata soggettivamente dal rappresentante di AGA come un «assenso» ad applicare l'importo come prezzo minimo ⁽¹⁵³⁾.

(249) Air Liquide, Hoek Loos e AGA hanno attuato l'accordo in questione. Il costo minimo da addebitare per il trasporto era indicato nel listino interno di prezzi minimi per il 1995 di Air Liquide ⁽¹⁵⁴⁾. Anche Hoek Loos ha inserito la tariffa minima di noleggio concordata di 10,00 NLG nel suo programma commerciale per il 1994-1995 ⁽¹⁵⁵⁾.

(250) Anche AGA ha indicato una tariffa minima di noleggio di 10,00 NLG in una nota interna datata 29 giugno 1995 ⁽¹⁵⁶⁾, nonché nelle sue istruzioni ai venditori — in un paragrafo relativo ai nuovi clienti — del 5 luglio 1995 ⁽¹⁵⁷⁾. Al costo minimo fanno riferimento anche note manoscritte relative a riunioni del 19 agosto e del 13 ottobre 1994 ⁽¹⁵⁸⁾. AGA osserva che il verbale della riunione del 13 ottobre 1994 contiene le iniziali «[...]», presumibilmente [...] di Hoek Loos, e indica quindi un contatto bilaterale tra concorrenti avente per oggetto le condizioni commerciali ⁽¹⁵⁹⁾.

(251) Il fatto che queste condizioni commerciali minime siano state concordate è confermato anche dal fatto che tra i concorrenti si sono svolte discussioni su singoli clienti e che la ritorsione costituiva una possibile minaccia. In documenti manoscritti presentati da AGA, riguardanti una riunione bilaterale tra AGA e Air Products (rappresentate da [...] e [...]) dell'11 luglio 1994 ⁽¹⁶⁰⁾, si legge quanto segue:

«[...] ha capito che vogliamo una compensazione per GEP e Shell, ma non ha accettato. «Ritiene» che tale questione sia stata risolta dal nostro accordo sui costi minimi di noleggio e di trasporto e fa riferimento all'ul-

tima riunione di Utrecht(?) ⁽¹⁶¹⁾. Dice che se adottiamo misure di ritorsione a causa di GEP e Shell, dovrà a sua volta fare lo stesso contro di noi».

(252) Successivamente, nel 1996, Messer ha deciso che avrebbe a propria volta applicato il prezzo minimo di trasporto concordato di 10,00 NLG. Secondo il verbale di una riunione interna svoltasi il 7 giugno 1996, Messer ha iniziato ad applicare i prezzi concordati in quella stessa data. Nel verbale si osservava che anche i concorrenti sarebbero stati costretti ad applicare tale prezzo ⁽¹⁶²⁾.

(253) AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer hanno concordato costi minimi di trasporto per il 1996 e il 1997.

(254) Secondo note manoscritte rinvenute presso Air Products ⁽¹⁶³⁾ e Messer ⁽¹⁶⁴⁾, che corrispondono a una proposta dattiloscritta rinvenuta presso Hoek Loos ⁽¹⁶⁵⁾, verso la fine del 1996 si sono svolte discussioni su un aumento a 11,25 NLG del costo minimo di trasporto.

(255) Ciò risulta dai listini di prezzi minimi per il 1996 e il 1997 identici rinvenuti presso Air Products ⁽¹⁶⁶⁾, AGA ⁽¹⁶⁷⁾ e Messer ⁽¹⁶⁸⁾ (citati al considerando 225 supra).

b) *Noleggio delle bombole*

i) *Panoramica*

(256) Nel 1990 Hoek Loos, AGA, Air Liquide e Air Products hanno concordato di applicare una tariffa minima per il noleggio delle bombole. Nel 1994 le stesse imprese, nonché Messer e BOC hanno deciso di applicare una tariffa minima giornaliera di 0,25 NLG per ogni bombola. Tale accordo è stato confermato da Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products e Messer negli anni successivi e nel 1997 era ancora in vigore. Questa tariffa minima di noleggio è stata comunicata anche a Westfalen nel 1997.

⁽¹⁵³⁾ Fascicolo BOC, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 15-16, punti 2.26-2.27.

⁽¹⁵⁴⁾ Fascicolo AL, pagg. 2348, 2360.

⁽¹⁵⁵⁾ Fascicolo HL, pag. 2907.

⁽¹⁵⁶⁾ Fascicolo AGA, pagg. 369-370.

⁽¹⁵⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 363.

⁽¹⁵⁸⁾ Fascicolo AGA, pagg. 4980, 4982.

⁽¹⁵⁹⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 6.

⁽¹⁶⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 4979.

⁽¹⁶¹⁾ Presumibilmente la riunione della VFIG del 23 giugno 1994, svoltasi a Utrecht e in cui sono stati concordati costi minimi di trasporto e noleggio.

⁽¹⁶²⁾ Fascicolo MG, pag. 4832.

⁽¹⁶³⁾ Fascicolo AP, pag. 1725.

⁽¹⁶⁴⁾ Fascicolo MG, pag. 4834.

⁽¹⁶⁵⁾ Fascicolo HL, pag. 2653.

⁽¹⁶⁶⁾ Fascicolo AP, pag. 1723.

⁽¹⁶⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 292.

⁽¹⁶⁸⁾ Fascicolo MG, pag. 4835.

ii) Riunioni di cartello e contatti collusivi

- (257) Il 18 ottobre 1990 era in vigore un accordo su una tariffa minima di noleggio delle bombole cui partecipavano Hoek Loos, Air Liquide, AGA e Air Products.
- (258) Il listino dei prezzi minimi dei gas in bombola per il 1990 già descritto ai considerando 196 e 242 ⁽¹⁶⁹⁾ prevedeva una tariffa giornaliera minima di noleggio di 0,40 NLG per bombola e di 0,80 NLG per pacchi bombole. Il listino non contemplava il noleggio gratuito per determinati periodi o per le bombole.
- (259) L'accordo sulla tariffa giornaliera minima di noleggio delle bombole è stato nuovamente discusso nel 1993, nel corso di un colloquio tra AGA e Messer del 15 marzo 1993 ⁽¹⁷⁰⁾ (cfr. considerando 243 supra). In tale occasione sono state affrontate varie questioni, compresa la possibilità di applicare una tariffa minima di noleggio di 0,25 NLG per le forniture di gas in bombola. Nei verbali di tale riunione si afferma inoltre che «HL ha abolito i giorni di noleggio gratuito».
- (260) Il 23 giugno 1994 AGA, Air Products, Air Liquide, Hoek Loos, Messer e BOC hanno concordato tariffe minime di noleggio delle bombole.
- (261) Nella riunione della VFIG svoltasi il 23 giugno 1994 è stato deciso di fissare la tariffa minima di noleggio a 0,25 NLG per bombola. Le note di AGA ⁽¹⁷¹⁾ riportano specificamente il fatto che Messer aveva accettato quanto concordato, e indicano che l'importo di 0,25 NLG costituiva la tariffa minima di noleggio e che non sarebbero stati concessi giorni di noleggio gratuito.
- (262) Anche Hoek Loos e AGA hanno attuato l'accordo. Hoek Loos ha incluso la tariffa minima di noleggio concordata di 0,25 NLG nel suo programma commerciale relativo al 1994-1995 ⁽¹⁷²⁾. Annotazioni a mano relative a colloqui, rinvenute presso AGA e recanti la data del 19 agosto 1994 e del 13 ottobre 1994 ⁽¹⁷³⁾, fanno riferimento alla tariffa minima di noleggio.
- (263) AGA ha indicato la tariffa minima di noleggio anche in una nota manoscritta datata 29 giugno 1995 ⁽¹⁷⁴⁾ e nelle sue istruzioni ai venditori (in un paragrafo riguardante i nuovi clienti) del 5 luglio 1995 ⁽¹⁷⁵⁾.
- (264) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽¹⁷⁶⁾, BOC osserva che la nota interna di AGA non fa riferimento ad alcuna tariffa di noleggio fissata a nome di BOC, e che nell'annotazione di Air Products ⁽¹⁷⁷⁾ si legge «0,25?», il che significa che il signor Celis, l'allora dirigente responsabile di BOC, non esprimeva con chiarezza la posizione della sua impresa riguardo alla tariffa di noleggio delle bombole e che non vi era alcun accordo in fase di attuazione.
- (265) La Commissione rileva che BOC era presente a detta riunione e ha spontaneamente condiviso con i concorrenti alcune informazioni commerciali sensibili.
- (266) Il 9 gennaio 1996 era in vigore un accordo sulle tariffe minime di noleggio cui partecipavano Messer, AGA, Air Liquide, Hoek Loos e Air Products.
- (267) In una nota interna di Messer, del 9 gennaio 1996 si legge: «si deve purtroppo constatare che né AGA né AL si attengono alla tariffa di 0,25 fiorini» ⁽¹⁷⁸⁾.
- (268) Nel 1997 era in vigore un accordo su una tariffa minima di noleggio cui partecipavano AGA, Air Liquide, Hoek Loos e Air Products e in merito al quale Westfalen è stata informata nel corso di quell'anno.
- (269) Nel verbale di una riunione interna, datato 20 marzo 1997 e rinvenuto presso Messer, qualcuno afferma che Messer è l'unica impresa che applica ancora una tariffa minima di noleggio di 0,25 NLG, asserzione, questa, cui il direttore generale replica che ciò non era possibile, tranne nel caso di Westfalen e BOC ⁽¹⁷⁹⁾.
- (270) La risposta fornita dimostra che le imprese maggiori AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer avevano riconfermato che avrebbero applicato la tariffa minima di noleggio di 0,25 NLG.
- (271) Per quanto riguarda il coinvolgimento di Westfalen, nel verbale di una riunione tra Hoek Loos, Westfalen e la società madre di Westfalen, Westfalen Gase AG, svoltasi il 27 marzo 1997 e già menzionata al considerando 237, si osserva che «per quanto riguarda i clienti di piccole dimensioni, per l'O₂ non si deve scendere al di sotto di 2,25 fiorini p/m³ e per l'acetilene al di sotto di 12,00 fiorini. Noleggio 0,25 fiorini.» ⁽¹⁸⁰⁾.

⁽¹⁶⁹⁾ Fascicolo HL, pagg. 2655-2660.

⁽¹⁷⁰⁾ Fascicolo MG, pagg. 4814-4815.

⁽¹⁷¹⁾ Fascicolo AGA, pag. 453 e pag. 4977.

⁽¹⁷²⁾ Fascicolo HL, pag. 2907.

⁽¹⁷³⁾ Fascicolo AGA, pagg. 4980, 4982; cfr. anche considerando 250.

⁽¹⁷⁴⁾ Fascicolo AGA, pagg. 369-370.

⁽¹⁷⁵⁾ Fascicolo AGA, pag. 363.

⁽¹⁷⁶⁾ Fascicolo BOC, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 16-17.

⁽¹⁷⁷⁾ Fascicolo AP, pag. 1755.

⁽¹⁷⁸⁾ Fascicolo MG, pag. 7246.

⁽¹⁷⁹⁾ Fascicolo MG, pag. 7273.

⁽¹⁸⁰⁾ Fascicolo WF, pag. 7625.

(272) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽¹⁸¹⁾, Westfalen sostiene che lo scopo fondamentale della visita di [...] era informarsi e che la riunione era stata organizzata dietro sua proposta. Westfalen nega di aver concordato nel 1997, o in qualunque altro momento del periodo oggetto d'indagine, l'applicazione di una tariffa giornaliera minima di 0,25 NLG per bombola. Essa sostiene che ciò trova conferma in una dichiarazione del direttore generale di Messer, ripresa nelle note interne di tale impresa del 20 marzo 1997 menzionate al considerando 269 ⁽¹⁸²⁾, da cui si dovrebbe dedurre che Westfalen non accettava la tariffa minima di 0,25 NLG per bombola.

(273) La Commissione rileva che le note interne di Messer di cui al considerando 269 risalgono ad un'epoca anteriore alla riunione bilaterale svoltasi il 27 marzo 1997 presso la sede di Westfalen tra quest'impresa e Hoek Loos. Non è da escludere che Hoek Loos si sia incontrata con Westfalen per comunicare ciò che era stato concordato con le altre imprese, come si è già detto al considerando 239. Inoltre, gli argomenti esposti al considerando 239 in merito alla suddetta riunione bilaterale potrebbero essere ripetuti in questa sede. Nondimeno, a tale riguardo la Commissione non trarrà alcuna conclusione in merito al comportamento di Westfalen.

(274) Il fatto che nel 1997 esistesse un accordo su una tariffa minima di noleggio delle bombole tra Messer, AGA, Air Liquide, Hoek Loos e Air Products è dimostrato anche da quanto segue.

(275) Nel verbale di una riunione interna di Messer del 19 giugno 1997, sotto il titolo «concorrenza» si afferma:

«Negli ultimi mesi vari concorrenti hanno stabilito condizioni contrarie a tutti gli accordi. Ad esempio Air Liquide ha fissato una tariffa di noleggio di 45 fiorini all'anno. AGA di 0,15 fiorini per bombola. Hoek Loos ha chiaramente concordato prezzi sottocosto con tre clienti» ⁽¹⁸³⁾.

(276) Nel verbale di una riunione interna di Messer, datato 8 settembre 1997, viene riportato un numero sempre maggiore di offerte di noleggio inferiori a 0,25 NLG ⁽¹⁸⁴⁾. Nel verbale di una riunione successiva, del 18 settembre 1997, ai venditori si impartisce l'istruzione di redigere un elenco dei concorrenti che hanno offerto una tariffa di noleggio inferiore a 0,25 NLG ⁽¹⁸⁵⁾.

(277) L'esistenza di un accordo relativo a una tariffa minima di noleggio delle bombole per gli anni 1996 e 1997 è confermata anche da identici listini di prezzi minimi per il 1996 e il 1997 rinvenuti presso Air Products ⁽¹⁸⁶⁾, AGA ⁽¹⁸⁷⁾ e Messer ⁽¹⁸⁸⁾, già menzionati al punto considerando 225, che indicano a loro volta una tariffa minima di noleggio di 0,25 NLG.

c) *Supplemento per la fornitura di gas liquidi*

i) *Quadro riassuntivo*

(278) Nel 1990 Hoek Loos, AGA, Air Products e Air Liquide hanno deciso congiuntamente di introdurre un supplemento di 36,00 NLG sulle forniture di gas alla rinfusa. Questo onere è diventato un elemento delle loro condizioni commerciali e a partire da tale anno è stato adottato da altri produttori. Il supplemento per la fornitura di gas liquidi è stato ridiscusso nel 1993, allorché ne è stato proposto l'aumento.

ii) *Riunioni di cartello e contatti collusivi*

(279) Nell'ottobre del 1990 Hoek Loos, Air Liquide, AGA e Air Products hanno concordato l'introduzione di un supplemento da addebitare per la fornitura di gas liquidi.

(280) Presso Hoek Loos è stata rinvenuta una lettera destinata a Messer Griesheim di Francoforte, firmata dal direttore generale, datata 18 ottobre 1990 e inviata tramite fax lo stesso giorno ⁽¹⁸⁹⁾, già citata alla sezione C.4, in cui si afferma, tra l'altro, quanto segue: «per quanto riguarda le forniture di gas in forma liquida, introdurremo un supplemento come indicato nel listino prezzi». Nel documento privo di data e titolo allegato a detta lettera, anch'esso già descritto nella sezione C.4 b), si affermava:

«Per la fornitura di gas alla rinfusa e a partire da oggi: per i nuovi clienti un supplemento di 34,00-36,00 fiorini. Per gli attuali clienti tale supplemento verrà introdotto nell'ottobre 1990. Non si applica alla cosiddetta anidride carbonica per serre (...) Motivi del supplemento per forniture gas liquidi: code, energia, legislazione sulle ore di guida».

(281) Si è già fatto riferimento anche ad una riunione tra concorrenti svoltasi il 22 novembre 1990 ⁽¹⁹⁰⁾, in cui «Gas alla rinfusa — supplemento» era uno degli argomenti

⁽¹⁸¹⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 11, punti 62-64.

⁽¹⁸²⁾ Fascicolo MG, pag. 7273.

⁽¹⁸³⁾ Fascicolo MG, pag. 7211.

⁽¹⁸⁴⁾ Fascicolo MG, pag. 7297.

⁽¹⁸⁵⁾ Fascicolo MG, pag. 7270.

⁽¹⁸⁶⁾ Fascicolo AP, pag. 1723.

⁽¹⁸⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 292.

⁽¹⁸⁸⁾ Fascicolo MG, pag. 4835.

⁽¹⁸⁹⁾ Fascicolo HL, pagg. 2655-57.

⁽¹⁹⁰⁾ Fascicolo AL, pag. 2112.

discussi. Nelle note interne in questione, in relazione al supplemento per le forniture di gas liquidi si afferma quanto segue:

«HL: tutti i clienti contattati — dall'1.11.90. Circa 30 reazioni (quindi poche). 36,- NLG

AP: lettera inviata il 16.11. Tutti l'1.12. 36,- NLG. Già ricevute reazioni orali/scritte.

AGA: I grandi non accettano (Nedstaal, AKZO), contattato circa il 50 %. Data d'inizio: 1.12.

AL: Introdotto contributo per soste dovute a code. Supplemento per forniture gas liquidi per l'1.1.

Argomenti: legislazione su ore di guida, code, carburante, aumento delle spese di assicurazione, normative più rigide, costi di formazione.

Introdurre come regola nei nuovi contratti.

(...).

- (282) Probabilmente all'inizio del 1991 rappresentanti di Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e AGA si sono incontrati e hanno discusso i risultati positivi della recente introduzione del supplemento per la fornitura di gas alla rinfusa per il 1991. In una nota manoscritta in olandese relativa a tale incontro, rinvenuta presso Air Liquide ⁽¹⁹¹⁾ e già menzionata al considerando 125 si legge, tra l'altro, quanto segue:

«Aumento di prezzo [...]: tutto aumentato

spese di trasporto

gas alla rinfusa BOC/Messer

bomb. Westf./Messer/AL

HL: 6 % rinfusa/bomb.

Indice mostra crescita del 6 %

AGA: realizzato solo il 20 % del piano

Indice mostra crescita del 6 %

(...)

Supplemento da addebitare per la fornitura di gas alla rinfusa introdotto dalla maggior parte (...).

- (283) In risposta alle domande della Commissione, Air Liquide ha affermato che il documento è stato elaborato «intorno al 1990» e l'ha definito «note personali di [...], presumibilmente redatte dopo un contatto sociale» ⁽¹⁹²⁾. Risulta che a questa riunione il rappresentante di Air Products fosse il direttore generale [...].
- (284) La questione del supplemento per la fornitura di gas liquidi è stata nuovamente discussa il 3 settembre 1993, allorché ne è stato proposto l'aumento a 55-65 NLG.
- (285) Il supplemento per la fornitura di gas liquido è stato discusso nella riunione della VFIG svoltasi il 3 settembre 1993, o ai margini della stessa. Secondo annotazioni a mano rinvenute presso Air Products ⁽¹⁹³⁾, nell'ambito di tale riunione è stato proposto di aumentare il supplemento in questione a 55-65 NLG.

- (286) In risposta alle domande della Commissione, Air Liquide afferma di non aver mai applicato il supplemento per la fornitura di gas liquidi ⁽¹⁹⁴⁾, e lo ribadisce anche nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽¹⁹⁵⁾.

- (287) Hoek Loos ha introdotto il supplemento in oggetto nell'ottobre del 1990 e ne ha aumentato l'importo da 36,00 a 56,00 NLG dal 1° gennaio 1995 per i nuovi clienti e per i contratti rinnovati ⁽¹⁹⁶⁾.

- (288) AGA l'ha introdotto nel dicembre 1990 a 36,00 NLG. A partire dal 1° gennaio 1994 l'importo è stato gradualmente aumentato a 56,00 NLG ⁽¹⁹⁷⁾.

d) *Supplemento relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza sulle forniture di gas in bombole*

i) *Quadro riassuntivo*

- (289) Nel 1993 Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide e Messer hanno deciso congiuntamente di introdurre un onere di 12,50 NLG relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza sulle forniture di gas in bombole.

ii) *Riunioni di cartello e contatti collusivi*

- (290) Nel 1993 Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide e Messer hanno concordato un onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza («VMT») di 12,50 NLG.
- (291) Nel 1993 i concorrenti hanno discusso la possibilità di introdurre un onere supplementare su ciascuna fornitura di bombole per motivi legati alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza («veiligheids- en milieutoeslag» o «VMT»). In un primo tempo si è discusso nell'ambito della VFIG se la federazione dovesse informare i clienti dell'esigenza di includere nei prezzi alcuni costi legati alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza. Vi si fa riferimento nei verbali ufficiali della riunione svoltasi il 15 giugno 1993 ⁽¹⁹⁸⁾. Con lettera dell'11 agosto 1993, Hoek Loos informava la VFIG che i propri consulenti legali le sconsigliavano vivamente di comunicare tali informazioni tramite la VFIG. Hoek Loos preferiva che ogni impresa informasse i propri clienti e la sua lettera conteneva un modello di lettera con cui si annunciava ai clienti l'introduzione di una VMT di 12,50 NLG ⁽¹⁹⁹⁾. Nella riunione della VFIG del 3 settembre 1993 è stato concordato («il presidente ha deciso») di eliminare tale punto dall'ordine

⁽¹⁹⁴⁾ Fascicolo AL, pag. 5615.

⁽¹⁹⁵⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 15, punto 78.

⁽¹⁹⁶⁾ Fascicolo HL, pag. 5554.

⁽¹⁹⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 7010.

⁽¹⁹⁸⁾ Fascicolo VFIG, pag. 4079.

⁽¹⁹⁹⁾ Fascicolo VFIG, pagg. 4082-4083; contenuta anche nei fascicoli di varie altre imprese.

⁽¹⁹¹⁾ Fascicolo AL, pag. 2096.

⁽¹⁹²⁾ Fascicolo AL, pag. 5612.

⁽¹⁹³⁾ Fascicolo AP, pagg. 1758-1760.

del giorno ⁽²⁰⁰⁾. Secondo note manoscritte rinvenute presso Air Products, qualcuno (presumibilmente il presidente) concludeva: «ogni impresa deve inviare una lettera per spiegare la nuova situazione». Tali note fanno anche riferimento a dubbi espressi da AGA sul fatto che la richiesta di 12,50 NLG per la consegna di una bombola ad un piccolo cliente potesse costituire un importo eccessivo ⁽²⁰¹⁾.

(292) Tutte le imprese hanno introdotto il VMT di 12,50 NLG prima della fine del 1993. Anche Westfalen, che all'epoca non era membro della VFIG, ha introdotto l'onere in questione, ma variabile e di livello inferiore. È stato altresì concordato che il VMT avrebbe dovuto essere applicato a concorrenti per forniture tra imprese.

(293) Il 16 dicembre 1993 si è svolta un'altra riunione della VFIG. In una nota manoscritta rinvenuta presso Air Liquide ⁽²⁰²⁾ riguardante tale incontro si afferma quanto segue:

«Accordo per 12,50 fiorini
12,50 fiorini da applicare anche alle forniture tra imprese.
L'hanno introdotto tutti, ma Westfalen con un importo che varia dai 3 ai 12 fiorini.»

(294) Anche note manoscritte prodotte da AGA menzionano la riunione della VFIG svoltasi il 16 dicembre 1993:

«Onere per la sicurezza: applicare anche ai concorrenti» ⁽²⁰³⁾.

(295) Air Liquide ha introdotto il VMT di 12,50 NLG il 1° dicembre 1993. Con lettera del 26 novembre 1993, Air Liquide ha comunicato ad AGA che quest'ultima avrebbe dovuto pagare un VMT di 12,50 NLG su ciascuna consegna a partire dal 1° dicembre 1993 ⁽²⁰⁴⁾. Air Liquide ha confermato alla Commissione di avere introdotto il VMT il 1° dicembre 1993 ⁽²⁰⁵⁾.

(296) AGA ha introdotto un VMT di 12,50 NLG a partire dal 15 novembre 1993. AGA ha iniziato ad applicare questo supplemento sulle forniture a BOC dal novembre 1993; BOC ha quindi reagito con una lettera di reclamo del 5 gennaio 1994 (il motivo era che AGA non effettuava consegne, ma semplicemente la raccolta delle bombole di BOC). Sulla lettera sono state annotate a mano da un dipendente di AGA le seguenti frasi:

«Nell'ultima riunione della VFIG è stato deciso che tutte le imprese di gas devono anche addebitarsi reciprocamente l'onere relativo alla sicurezza. Per il futuro accettiamo tuttavia di escludere detto supplemento dalle vostre fatture» ⁽²⁰⁶⁾.

(297) Air Products, Air Liquide e Hoek Loos hanno introdotto un VMT di 12,50 NLG alla fine del 1993.

(298) Presso Hoek Loos è stata rinvenuta una lettera firmata di Air Products ⁽²⁰⁷⁾ e un modello o bozza di lettera di Air Liquide ⁽²⁰⁸⁾ con cui si annunciava ai clienti l'introduzione di un VMT di 12,50 NLG. Hoek Loos stessa conferma di aver introdotto il VMT nel novembre 1993 e giustifica l'esistenza dei modelli di lettera facendo presente che Hoek Loos era anche cliente di questi concorrenti ⁽²⁰⁹⁾.

(299) Da note manoscritte rinvenute presso AGA ⁽²¹⁰⁾ risulta che l'onere per la sicurezza/tutela dell'ambiente è stato nuovamente discusso nella riunione della VFIG del 17 marzo 1994.

(300) Nel 1995 e nel 1996 le imprese addebitavano ancora il VMT ai loro clienti.

(301) Air Liquide ha aumentato il VMT a 15,00 NLG il 1° gennaio 1996 ⁽²¹¹⁾. Messer l'ha aumentato a 15,00 NLG il 1° ottobre 1995. Sebbene da vari elementi del fascicolo risulti che anche Hoek Loos intendeva passare il VMT a 15,00 NLG nel 1995, ciò non è mai accaduto ⁽²¹²⁾. Neppure AGA ha aumentato il VMT ⁽²¹³⁾.

(302) In risposta a una domanda della Commissione, Westfalen ha ammesso di aver introdotto un onere relativo alla tutela dell'ambiente il 1° gennaio 1994, pari a 3,00 NLG per ogni bombola consegnata o ritirata e a 12,50 NLG per ogni fornitura di gas in forma liquida. Tali somme possono variare a seconda dei clienti ⁽²¹⁴⁾.

(303) In risposta alla comunicazione degli addebiti, Westfalen ha negato di aver mai partecipato ad un accordo su un VMT con le imprese che vendono gas tecnici nei Paesi Bassi. Westfalen ha dichiarato che il fatto che anch'essa abbia imposto questo onere non giustifica la conclusione che esistesse un accordo. Dimostra semplicemente che i costi erano aumentati per effetto di provvedimenti

⁽²⁰⁰⁾ Fascicolo VFIG, pag. 4093.

⁽²⁰¹⁾ Fascicolo AP, pag. 1758.

⁽²⁰²⁾ Fascicolo AL, pag. 2171.

⁽²⁰³⁾ Fascicolo AGA, pag. 4964.

⁽²⁰⁴⁾ Fascicolo AGA, pag. 1059.

⁽²⁰⁵⁾ Fascicolo AL, pag. 5615.

⁽²⁰⁶⁾ Fascicolo AGA, pag. 1063.

⁽²⁰⁷⁾ Fascicolo HL, pag. 2986.

⁽²⁰⁸⁾ Fascicolo HL, pag. 2996.

⁽²⁰⁹⁾ Fascicolo HL, pag. 5554.

⁽²¹⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 453.

⁽²¹¹⁾ Fascicolo AL, pagg. 5614-15.

⁽²¹²⁾ Fascicolo HL, pag. 5554.

⁽²¹³⁾ Fascicolo AGA, pag. 7009.

⁽²¹⁴⁾ Fascicolo WF, pag. 5250.

normativi che avevano reso inevitabile l'applicazione di tale onere. Il supplemento applicato da Westfalen era molto inferiore a quello dei suoi concorrenti ed inoltre di entità variabile, a differenza di quello forfetario imposto dalla concorrenza. Westfalen ha annunciato l'introduzione dell'onere il 1° gennaio 1994, spiegandone i motivi ⁽²¹⁵⁾.

- (304) La Commissione rileva che Westfalen non aveva partecipato alle riunioni della VFIG svoltesi a giugno e a settembre 1993 e menzionate al considerando 291, poiché non era ancora membro dell'associazione.
- (305) BOC è stata l'unica impresa di gas che non ha introdotto un VMT nel 1993-1994. Solo all'inizio del 1996 ne ha annunciato l'introduzione ai clienti dei Paesi Bassi e del Belgio ⁽²¹⁶⁾. A tale proposito, la Commissione rileva che BOC non era rappresentata alle due riunioni critiche della VFIG su questo argomento, svoltesi nei mesi di giugno e settembre 1993.

e) *Noleggio delle cisterne per i gas liquidi*

i) **Quadro riassuntivo**

- (306) Il calcolo della tariffa di noleggio delle cisterne per gli acquirenti di gas liquidi è stato più volte oggetto di discussione tra fornitori di gas tecnici. Nel 1990 AGA, Air Liquide e Hoek Loos hanno concluso un accordo in merito a questa tariffa, e nel 1996 AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos e Messer hanno discusso una proposta di accordo per il 1997.

ii) **Riunioni di cartello e contatti collusivi**

- (307) Alla fine del 1989 o all'inizio del 1990 Hoek Loos, AGA, Air Products e Air Liquide hanno concluso un accordo sulla tariffa di noleggio delle cisterne.
- (308) In una nota interna, già citata nelle precedenti sezioni C.2, C.3 e C.4, redatta in inglese, e datata 24 novembre 1989, con la dicitura «confidenziale», rinvenuta presso AGA e relativa a una «riunione di sicurezza» ⁽²¹⁷⁾, si legge tra l'altro quanto segue: «Ognuno proporrà un listino prezzi per i gas in forma liquida. La riunione è

fissata per il 12 gennaio per la discussione finale e l'accordo su tale listino».

- (309) Il listino in questione, già descritto nella sezione C.4, è stato rinvenuto nel corso delle ispezioni presso Air Liquide ⁽²¹⁸⁾, è stampato su carta intestata di AGA e intitolato «Bulkassen — prijsstaffel gegevens» («gas alla rinfusa — prezzario»). Il listino comprende anche una tariffa di noleggio delle cisterne.
- (310) Elementi in possesso della Commissione confermano che la tariffa di noleggio delle cisterne è stata discussa nell'ambito della riunione della VFIG svoltasi il 14 ottobre 1994. Secondo note manoscritte presentate da AGA e relative a detta riunione, tra i punti discussi vi erano il noleggio delle cisterne, il calcolo della tariffa di noleggio a lungo termine e prezzi minimi ⁽²¹⁹⁾. In altre annotazioni a mano rinvenute presso AGA e riguardanti la stessa riunione si afferma che «i gas in forma liquida saranno il prossimo argomento» ⁽²²⁰⁾. In queste annotazioni si fa anche riferimento a tariffe minime di noleggio delle cisterne.

- (311) AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer hanno formulato e dovevano discutere una proposta di accordo sulla tariffa di noleggio delle cisterne dovuta dagli acquirenti dei gas in forma liquida per il 1997.

- (312) Presso Air Products ⁽²²¹⁾, AGA ⁽²²²⁾ e Messer ⁽²²³⁾ sono stati rinvenuti listini per il 1996 e il 1997 identici, già descritti nella sezione C.4. In essi figurano anche riferimenti espliciti al noleggio di cisterne, evaporatori e miscelatori «Huur tanks/verdampers/mixers ROI 10 %; ROI 15 %». Inizialmente, la Commissione riteneva che «ROI» potesse essere un indice per calcolare gli aumenti della tariffa di noleggio delle cisterne.

- (313) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Messer ha sostenuto che la Commissione ha dedotto l'esistenza di un accordo su un indice per aumentare la tariffa di noleggio delle cisterne, applicata agli acquirenti di gas in forma liquida nel 1996, sulla base di una sola frase contenuta in un documento di Messer ⁽²²⁴⁾. Quest'ultima nega che la frase in questione potesse legittimare tale conclusione. Essa ritiene che «ROI» stia per recupero dell'investimento e che le tariffe di noleggio menzionate fossero quelle necessarie per un recupero dell'investimento del 10-15 %.

⁽²¹⁸⁾ Fascicolo AL, pagg. 2150-2151.

⁽²¹⁹⁾ Fascicolo AGA, pag. 4983.

⁽²²⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 454.

⁽²²¹⁾ Fascicolo AP, pag. 1723.

⁽²²²⁾ Fascicolo AGA, pag. 292.

⁽²²³⁾ Fascicolo MG, pag. 4835.

⁽²²⁴⁾ Fascicolo MN, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 24.

⁽²¹⁵⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 12, punti 67-71.

⁽²¹⁶⁾ Fascicolo BOC, pag. 6450.

⁽²¹⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 782.

- (314) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, AGA ha negato che sia stato concluso un accordo sull'indice relativo alla tariffa di noleggio delle cisterne menzionata nel listino dei prezzi minimi per il 1997, consegnatole dal rappresentante di AGA a Breda il 2 ottobre 1996. Come indicato nelle stesse pagina di stampa, esisteva una proposta relativa alle piccole forniture di gas alla rinfusa, che tuttavia, come ha sottolineato AGA, è stata ignorata e accantonata. AGA ha fatto valere che il noleggio delle cisterne non dovrebbe essere considerato diversamente dal «Kleine Bulk», in relazione al quale nella comunicazione degli addebiti si riconosce che non è stato concluso alcun accordo ⁽²²⁵⁾.
- (315) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽²²⁶⁾, Air Products non ha negato di avere aderito ad un accordo sul calcolo dell'aumento della tariffa di noleggio delle cisterne per il gas in forma liquida, in vigore nel 1996 e fino alla fine del 1997, come ha affermato la Commissione nella sua comunicazione degli addebiti.
- (316) La Commissione ritiene che i listini menzionati al considerando 312 dimostrino che esisteva quanto meno una proposta di accordo sulla tariffa di noleggio delle cisterne nel 1997 così come esisteva sui prezzi minimi.

PARTE II — VALUTAZIONE GIURIDICA

D. APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 81 DEL TRATTATO

1. ARTICOLO 81, PARAGRAFO 1, DEL TRATTATO

- (317) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato vieta, in quanto incompatibili con il mercato comune, tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza e in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione e gli sbocchi o ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

2. ACCORDI E PRATICHE CONCORDATE

- (318) Si può dire che esiste un accordo quando le parti aderiscono a un piano comune che limita, o è atto a limi-

tarne, il comportamento individuale nell'ambito degli scambi stabilendo le linee della loro reciproca azione o inattività sul mercato. Non occorre che sia stipulato per iscritto, non sono necessarie formalità né sono richieste sanzioni contrattuali o misure d'esecuzione. L'accordo può essere espresso o implicito nel comportamento delle parti.

- (319) Nella sentenza pronunciata nelle cause riunite T-305/94 ecc. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV e altri/Commissione (PVC II)* ⁽²²⁷⁾, il Tribunale di primo grado ha dichiarato che «[s]econdo una costante giurisprudenza, perché vi sia accordo, ai sensi dell'art. [81, paragrafo 1,] del trattato, è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera».
- (320) L'articolo 81 del trattato mantiene distinta la nozione di «pratiche concordate» da quella di «accordi tra imprese» o di «decisioni di associazioni di imprese». Lo scopo è comprendere fra i comportamenti vietati da questo articolo una forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza esser stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse, a danno della concorrenza ⁽²²⁸⁾.

- (321) I criteri del coordinamento e della collaborazione messi in evidenza nella giurisprudenza della Corte non richiedono l'elaborazione di un vero e proprio piano, ma vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del trattato in materia di concorrenza, secondo la quale ogni operatore economico deve autonomamente determinare la politica commerciale che intende seguire sul mercato comune. Se è vero che tale esigenza di autonomia non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, vieta però rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede, di tenere egli stesso sul mercato ⁽²²⁹⁾.

- (322) Pertanto, un comportamento può rientrare nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato,

⁽²²⁷⁾ Cause riunite T-305/94 ecc., *Limburgse Vinyl Maatschappij e a./Commissione (PVC II)*, Racc. 1999, pag. I-931, punto 715.

⁽²²⁸⁾ Causa 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commissione*, Racc. 1972, pag. 619, punto 64.

⁽²²⁹⁾ Cause riunite 40-48/73 ecc., *Suiker Unie e a./Commissione*, Racc. 1975, pag. 1663.

⁽²²⁵⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 10-11, punti 35-39.

⁽²²⁶⁾ Fascicolo AP, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 13.

in quanto «pratica concordata» anche se le parti non hanno espressamente sottoscritto un accordo su un piano comune che ne definisca la condotta sul mercato, qualora esse adottino, o aderiscano a, pratiche collusive che agevolino il coordinamento della loro attività commerciale ⁽²³⁰⁾.

- (323) Sebbene dalla lettera stessa dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato risulti che la nozione di pratica concordata implica non solo la concertazione tra le imprese, ma anche un comportamento sul mercato che dia seguito a tale concertazione e un nesso causale tra questi due elementi, si deve tuttavia presumere, salvo prova contraria, che le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento su tale mercato, a maggior ragione allorché la concertazione ha luogo su base regolare nel corso di un lungo periodo ⁽²³¹⁾.
- (324) Non è necessario, soprattutto nel caso di un'infrazione complessa di lunga durata, che la Commissione qualifichi tale infrazione esclusivamente come l'una o l'altra di queste forme di comportamento illecito. Le nozioni di accordo e di pratica concordata sono flessibili e possono sovrapporsi. Infatti, non è nemmeno realisticamente possibile tracciare tale distinzione, in quanto un'infrazione può simultaneamente possedere gli elementi di entrambi i comportamenti vietati, mentre alcuni suoi aspetti, se considerati isolatamente, potrebbero essere correttamente qualificati come un tipo piuttosto che l'altro. Sarebbe tuttavia artificioso frazionare quello che è chiaramente un comportamento continuato, caratterizzato da un'unica finalità, ravvisandovi più infrazioni distinte. Un cartello può quindi costituire al contempo un accordo e una pratica concordata. L'articolo 81 non prevede qualifiche specifiche per questo tipo di infrazione complessa ⁽²³²⁾.
- (325) Nella sentenza PVC II, il Tribunale di primo grado ha dichiarato che «nell'ambito di una violazione complessa, la quale ha coinvolto svariati produttori che durante parecchi anni hanno perseguito un obiettivo di controllo in comune del mercato, non si può pretendere da parte della Commissione che essa qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni dato momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di violazione sono previste dall'art. [81] del trattato» ⁽²³³⁾.
- (326) Un «accordo» ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non richiede lo stesso grado di certezza necessario per l'esecuzione di un contratto commerciale di diritto privato. Inoltre, nel caso di un cartello complesso di lunga durata, il termine «accordo» può essere utilizzato in modo appropriato non solo per un piano complessivo o per gli elementi espressamente concordati, ma anche per l'attuazione di quanto è stato concordato in base agli stessi meccanismi e per conseguire lo stesso scopo comune.
- (327) Come ha confermato la Corte (respingendo un ricorso contro la sentenza del Tribunale di primo grado) nella causa C-49/92P, Commissione/Anic ⁽²³⁴⁾, dalla lettera dell'articolo 81, paragrafo 1, emerge che un accordo può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o da un comportamento continuato.
- (328) Un cartello complesso può quindi essere correttamente considerato come una singola infrazione continuata per il tempo in cui è esistito. L'accordo può variare nel tempo oppure possono esserne adeguati o rafforzati i meccanismi per tenere conto di nuovi sviluppi. La validità di tale valutazione non è inficiata dalla possibilità che uno o più elementi di una serie di azioni o di un comportamento continuato possano costituire individualmente e di per sé una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.
- (329) Sebbene un cartello sia un'impresa comune, ciascun partecipante all'accordo può svolgervi il proprio ruolo particolare. Uno o più partecipanti possono esercitare un ruolo dominante di leader. Possono emergere conflitti e rivalità, e persino inganni, ma ciò non impedirà all'intesa di costituire un accordo o una pratica concordata ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, qualora esista un unico obiettivo comune e costante.
- (330) Il semplice fatto che ciascun partecipante ad un cartello possa svolgervi il ruolo adeguato alla sua situazione specifica non ne esclude la responsabilità per l'infrazione nella sua interezza, compresi gli atti commessi da altri partecipanti che tuttavia condividono la stessa finalità illecita e lo stesso effetto anticoncorrenziale. Un'impresa che abbia partecipato ad un'infrazione con comportamenti diretti a contribuire alla realizzazione dell'obiettivo comune è responsabile, per tutta la durata della sua partecipazione all'infrazione, anche dei comportamenti attuati da altri partecipanti nell'ambito della medesima infrazione. Tale è infatti il caso ove si accerti che l'im-

⁽²³⁰⁾ Cfr. anche causa T-7/89 Hercules Chemicals/Commissione, Racc. 1991, pag. II-1711, punto 256.

⁽²³¹⁾ Cfr. causa C-199/92 P, Hüls/Commissione, Racc. 1999, pag. I-4287, punti 158-166.

⁽²³²⁾ Causa T-7/89, Hercules Chemicals/Commissione, punto 264.

⁽²³³⁾ Cause riunite T-305/94 ecc., Limburgse Vinyl Maatschappij e altri/Commissione (PVC II), Raccolta 1999, pag. II-931, punto 696.

⁽²³⁴⁾ Cfr. sentenza della Corte di giustizia nella causa C-49/92 P, Commissione/Anic Partecipazioni SpA, Racc. 1999, pag. I-4125, punto 81.

presa di cui trattasi era a conoscenza dei comportamenti illeciti delle altre partecipanti o che poteva ragionevolmente prevederli ed era pronta ad accettarne i rischi ⁽²³⁵⁾.

3. NATURA DELL'INFRAZIONE NEL CASO DI SPECIE

(331) La Commissione ha raccolto prove dell'esistenza di un accordo collusivo tra concorrenti nei periodi 1989-1991 e 1993-1997.

(332) Gli elementi concordati nell'ambito delle riunioni tra concorrenti sono sostanzialmente rimasti gli stessi nel corso degli anni. Nel 1989 Hoek Loos, AGA e Air Products hanno concordato di aumentare il prezzo dei gas in bombola all'inizio dell'anno seguente e di rispettare un periodo di moratoria per attuare tali aumenti. Questi due elementi, ossia aumenti di prezzo e periodo di moratoria per attuarli, descritti dettagliatamente nella parte I, sezione C, della presente decisione, sono stati regolarmente oggetto di riunioni successive tra dirigenti rappresentanti delle imprese concorrenti fino all'inizio degli accertamenti della Commissione, nel dicembre 1997.

(333) Il luogo delle riunioni variava. Nei primi anni, a partire dal 1989, esse si sono svolte nell'ambito delle cosiddette «riunioni di sicurezza». In seguito, le riunioni della VFIG sono divenute il forum prescelto. Dal 1995 in avanti Hoek Loos, Air Products, AGA, Air Liquide e Messer hanno organizzato riunioni separate al di fuori della VFIG. Contatti bilaterali completavano la rete anticoncorrenziale.

(334) Gli ordini del giorno e i verbali delle «riunioni di sicurezza» e delle riunioni della VFIG non indicavano discussioni o accordi sui prezzi e sulle altre condizioni commerciali, con un'eccezione: l'introduzione di un onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza sulle vendite di gas in bombola nel 1993. Nella sua risposta alle domande della Commissione, la VFIG ha dichiarato che i verbali riportavano tutti gli argomenti discussi nelle riunioni ⁽²³⁶⁾. Neppure i progetti di ordine del giorno e i verbali delle riunioni della VFIG hanno mai fatto riferimento a discussioni o decisioni relative ai prezzi. Con la sola eccezione dell'introduzione di un onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza, descritta dettagliatamente nella sezione C.5 d) della presente decisione, gli ordini del giorno e i verbali non menzionano neanche discussioni o decisioni riguardanti

le altre condizioni di fornitura. Le riunioni complementari svoltesi tra le imprese maggiori a partire dal 1995 non prevedevano neppure un ordine del giorno.

(335) La VFIG ha informato la Commissione che al suo segretariato non era mai stato chiesto di abbandonare le riunioni o di non menzionare determinati argomenti nei verbali. Si è inoltre affermato che il segretariato non era a conoscenza di discussioni a margine delle riunioni della VFIG ⁽²³⁷⁾. Interventi «non verbalizzati» sono tuttavia stati riscontrati in una nota interna di AGA relativa ad una riunione della VFIG svoltasi il 17 febbraio 1993 ⁽²³⁸⁾.

(336) La Commissione ritiene che i contatti collusivi in questione abbiano avuto luogo a margine di tali riunioni ufficiali. Non sono stati redatti verbali dei contatti anticoncorrenziali, benché durante alcune di tali riunioni siano stati conclusi accordi dettagliati sui prezzi (ad esempio la riunione della VFIG svoltasi il 18 novembre 1994).

(337) Il fatto che le imprese interessate fossero consapevoli della natura illecita del loro comportamento è confermato da alcuni documenti citati in precedenza («si prega di distruggere dopo la lettura», «niente su carta»), molti dei quali sono contrassegnati e considerati come riservati.

(338) Vari documenti dimostrano che in tali occasioni le imprese in questione non solo si scambiavano pareri sulle rispettive intenzioni di aumentare i prezzi e di concentrare i propri sforzi sui clienti attuali al fine di attuare gli aumenti, ma concludevano effettivamente accordi in tal senso. Nel corso delle riunioni, le imprese hanno espresso la volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera in materia di prezzi, vale a dire far sì che fossero raggiunti i prezzi concordati nelle riunioni di cui trattasi ⁽²³⁹⁾. Tale conclusione non è inficiata dal fatto che gli aumenti di prezzo concordati potevano variare da impresa a impresa, al pari della data precisa della loro attuazione.

(339) Nella nota di AGA relativa all'accordo concluso nel 1989 vengono utilizzate le espressioni «tutti i partecipanti concordano su un aumento del prezzo» e «chiederemo ad AL una moratoria di 4-5 mesi» ⁽²⁴⁰⁾. Nella nota di AGA relativa a Messer del 1991 si afferma che «anche MG ha concordato un aumento di prezzo del 6 % per il

⁽²³⁷⁾ Fascicolo VFIG, pagg. 3797-3798.

⁽²³⁸⁾ Fascicolo AGA, pagg. 126-128.

⁽²³⁹⁾ Sentenza nella causa T-141/94, Thyssen/Commissione, Raccolta 1999, pag. II-347, punto 262.

⁽²⁴⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 782.

⁽²³⁵⁾ Causa C-49/92 P, Commissione/Anic, Racc. 1999, pag. I-4125, punto 83.

⁽²³⁶⁾ Fascicolo VFIG, pag. 3798.

gas e i servizi» e «anche MG ha concordato una tregua per i mesi di novembre-dicembre-gennaio e febbraio, per poter contrattare gli aumenti di prezzo con i clienti» ⁽²⁴¹⁾. Nella nota di Air Liquide del 1993 si afferma che «apparentemente vi è accordo su un aumento di prezzo per l'1/1, ma non su una percentuale o un livello minimo» ⁽²⁴²⁾. La nota di Air Products relativa alla riunione della VFIG svoltasi nel novembre del 1994 descrive la posizione di Air Liquide, secondo cui il periodo di moratoria avrebbe dovuto durare «quattro mesi, tranne per le imprese che non partecipano». La stessa nota descrive il modo in cui le imprese avrebbero dovuto agire durante il periodo di moratoria: «trattare solo con i propri clienti» e «una delle imprese colleghe P/sostegno» ⁽²⁴³⁾. Quest'ultima osservazione dimostra che i concorrenti dovevano non solo astenersi dal prendere contatti con i clienti delle altre imprese, ma anche sostenere attivamente l'aumento di prezzo quando venivano contattati da tali clienti ⁽²⁴⁴⁾. A tale proposito, il verbale di una riunione interna di Hoek Loos riporta quanto segue: «circolano voci secondo cui l'1.12.1994 vi sarà una tregua tra i vari fornitori di gas tecnici» ⁽²⁴⁵⁾. Nella nota interna di Air Products del 1996 si afferma: «stare lontano dai clienti degli altri — gas alla rinfusa 1° nov.-1° mar.» ⁽²⁴⁶⁾.

(340) Tutte le suddette note descrivono un accordo e non solo uno scambio di informazioni. Il fatto che in alcune occasioni taluni produttori abbiano abbandonato il loro proposito iniziale e abbiano effettuato concessioni a determinate categorie di clienti non esclude che sia stato concluso un accordo illecito ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

(341) Sono stati conclusi accordi anche sui prezzi minimi. Doveva essere concordato un listino per i gas in forma liquida e si doveva pervenire alla «discussione finale e all'accordo» ⁽²⁴⁷⁾ nel gennaio 1990. Nel 1990 sono anche stati decisi prezzi minimi per i gas in bombola, aggiornati negli anni successivi, anche se non necessariamente su base annuale. In una lettera di Hoek Loos a Messer del 1990 si afferma che «nel nostro paese tutte le parti accetto [sic, eccetto] MG hanno confermato che si atterranno rigorosamente ai prezzi minimi indicati nel listino allegato» ⁽²⁴⁸⁾. Nella nota di AGA relativa a Messer del 1991 si afferma che «tutte le imprese, compresa MG, hanno concordato di applicare prezzi minimi — tariffe minime di noleggio e trasporto», cui è stata

aggiunta l'annotazione a mano «dire a Messer di attenersi ai prezzi minimi», e si prevedono ritorsioni in Germania nel caso in cui gli incontri non sortiscano i risultati auspicati ⁽²⁴⁹⁾. Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide e Messer hanno anche concordato prezzi minimi per i gas in bombola da praticare ai piccoli clienti negli anni 1995, 1996 e 1997.

(342) Negli anni sono state concordate anche condizioni minime commerciali, sia per i gas in bombola che per i gas alla rinfusa.

(343) Tariffe minime di trasporto e di noleggio delle bombole erano indicate nel listino di prezzi minimi, inviato a Messer di Francoforte nel 1990 da Hoek Loos cui tutte le partecipanti dei Paesi Bassi avevano confermato che si sarebbero «attenute». Nel 1994 sono state adottate ulteriori «decisioni» ⁽²⁵⁰⁾ in relazione alle tariffe minime di trasporto e di noleggio. Questi accordi sono stati confermati nei listini dei prezzi minimi concordati per gli anni 1995, 1996 e 1997.

(344) L'introduzione di un onere sulle bombole relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza è stata decisa nel corso delle riunioni della VFIG e inizialmente si riteneva che dovesse essere quest'ultima ad informare i clienti. In seguito, su suggerimento di consulenti legali, è stato stabilito che ciascuna impresa doveva informare i propri clienti. Questa variazione di piani non toglie che l'onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza sia stato concordato dalle imprese in questione.

(345) Il fascicolo della Commissione contiene vari documenti in cui si afferma che questo o quel concorrente aveva offerto gas a prezzi e a condizioni commerciali inferiori a quelli concordati. In alcuni casi può essersi trattato di azioni di ritorsione, in altri di atti compiuti da venditori eccessivamente zelanti. Queste differenze in relazione a specifici clienti sono state discusse nell'ambito di incontri bilaterali. Vi sono anche documenti che contengono istruzioni su aumenti di prezzo o su prezzi minimi non del tutto in linea con gli accordi conclusi con i concorrenti. Molto più spesso, tuttavia, si tratta di istruzioni impartite alla fine dell'anno solare per attuare gli aumenti di prezzo concordati e concentrarsi sulla loro applicazione anziché prendere contatti con i clienti della concorrenza. Lo stesso vale per l'esigenza di rispettare i prezzi minimi e altre condizioni commerciali minime.

⁽²⁴¹⁾ Fascicolo AGA, pag. 877.

⁽²⁴²⁾ Fascicolo AL, pagg. 2171-2172.

⁽²⁴³⁾ Fascicolo AP, pag. 1755.

⁽²⁴⁴⁾ Si fa riferimento ad un sostegno attivo anche in fascicolo AGA, pag. 4982 (riunione bilaterale AGA-MG).

⁽²⁴⁵⁾ Fascicolo HL, pag. 2984.

⁽²⁴⁶⁾ Fascicolo AP, pag. 1725.

⁽²⁴⁷⁾ Fascicolo AGA, pag. 782.

⁽²⁴⁸⁾ Fascicolo HL, pag. 2655.

⁽²⁴⁹⁾ Fascicolo AGA, pag. 877.

⁽²⁵⁰⁾ Fascicolo AGA, pag. 453.

⁽²⁵¹⁾ Fascicolo AL, pag. 2068.

(346) Un altro esempio, oltre a quelli già citati o menzionati, è un'istruzione interna del 29 luglio 1993 ⁽²⁵¹⁾ impartita

da Air Liquide in merito ai gas in bombola, in cui si rammenta ai venditori quanto segue: «Qualche tempo fa si è concordato che sarebbe stato calcolato solo il noleggio giornaliero, il che significa niente più periodi di noleggio gratuito. Queste condizioni devono essere rispettate. (...) Trasporto: (supplemento per forniture di gas liquidi): Non sono ammesse variazioni del costo di trasporto. I nostri prezzi sono già bassi e le altre condizioni vanno quindi mantenute. Noleggio: ultimamente il prezzo del noleggio giornaliero offerto sembra in ribasso, spesso a un livello di 0,10. Esistono un accordo e un prezzo minimo che devono essere applicati».

(347) Benché Air Liquide affermi che l'«accordo» cui si fa riferimento fosse di carattere interno, la Commissione ritiene che tali istruzioni non possano essere considerate separatamente dagli accordi sui prezzi minimi e sulle altre condizioni commerciali concordati con i concorrenti nel 1990 e nel 1993.

(348) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽²⁵²⁾, Air Liquide sostiene che la Commissione perviene in modo del tutto ingiustificato alla conclusione che Air Liquide ha concluso accordi o pratiche concordate anticoncorrenziali diversi da quelli relativi all'onere per la tutela dell'ambiente e la sicurezza. Essa afferma che dai documenti utilizzati dalla Commissione in realtà emerge che Air Liquide era un concorrente forte sul mercato, che agiva in modo indipendente e non voleva che la sua politica fosse influenzata da accordi con i concorrenti. Air Liquide sottolinea inoltre che la Commissione basa gran parte delle sue asserzioni su documenti della concorrenza.

(349) Inoltre Air Liquide ha ripetutamente affermato di non avere mai dato attuazione ai presunti accordi e che anzi la sua politica commerciale era il risultato di decisioni del tutto autonome. A sostegno di tale argomentazione, l'impresa adduce che, all'epoca dei fatti, la sua particolare posizione sul mercato giustificava una politica volta ad aumentare la propria quota, che veniva perseguita applicando prezzi inferiori a quelli della concorrenza ⁽²⁵³⁾.

(350) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽²⁵⁴⁾, Westfalen afferma di non avere partecipato ad accordi anticoncorrenziali e sostiene che la Commissione non ha dimostrato il contrario. L'impresa sostiene di non avere mai dato attuazione ad alcun accordo.

Ribadisce inoltre che non mai partecipato ad alcuna «riunione di sicurezza» né alle riunioni di Breda/Barendrecht e che, al contrario, ha sempre adottato una politica aggressiva nei confronti dei concorrenti.

(351) La Commissione rileva che il fatto che Air Liquide e Westfalen abbiano partecipato a varie riunioni e che l'obiettivo di tali riunioni fosse restringere la concorrenza è confermato dalle prove documentali contenute nel fascicolo della Commissione. La constatazione che il comportamento descritto costituisce un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non sarebbe inficiata nemmeno qualora fosse dimostrato che una o più partecipanti non intendevano dare concreta attuazione alle comuni intenzioni manifestate. Tenuto conto della natura manifestamente anticoncorrenziale delle riunioni in cui sono state espresse tali intenzioni, le imprese interessate, partecipandovi senza prendere pubblicamente le distanze dal loro oggetto, hanno indotto gli altri partecipanti a ritenere ch'esse approvassero il risultato delle discussioni e che vi si sarebbero attenute. La nozione di «accordo» ha natura oggettiva. I veri motivi (e le intenzioni dissimulate) alla base del comportamento adottato sono irrilevanti ⁽²⁵⁵⁾.

(352) Considerata la regolarità delle riunioni in cui venivano discussi e concordati i prezzi e le condizioni commerciali descritti in precedenza, e data l'analogia del metodo di accordo per quanto riguarda le varie condizioni di transazione, spesso discusse nell'ambito delle medesime riunioni, la Commissione ritiene che il comportamento constatato costituisca un'unica infrazione continuata all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato per ciascuno dei periodi menzionati al considerando 331 supra.

(353) L'impresa NTG, un operatore molto piccolo sul mercato in questione, dev'essere mantenuta distinta nell'ambito dell'analisi svolta in precedenza, per i seguenti motivi. NTG non ha mai partecipato a nessuna delle riunioni sugli aumenti di prezzo, sulle moratorie, sui prezzi minimi o sulle altre condizioni commerciali, tranne una, e pertanto non si può ritenere che abbia aderito al sistema di accordi alla stregua delle altre imprese destinatarie della presente decisione. NTG ha partecipato solo ad una riunione (la riunione della VFIG del settembre 1993), in cui è stato menzionato e cancellato dall'ordine del giorno l'onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza. Contrariamente a quanto affermato nella contestazione degli addebiti, tale impresa non era presente

⁽²⁵²⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, punti IV e V.

⁽²⁵³⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, punto 1.4.

⁽²⁵⁴⁾ Fascicolo WF, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 3-4.

⁽²⁵⁵⁾ Sentenza nella causa T-142/89, Usines Gustave Boël, Racc. 1995, pag. II-867, punto 60. Recentemente confermata dalla Corte nella causa C-199/92 P, Hüls/Commissione, Racc. 1999, pag. I-4287, punti 155-168.

alla riunione del giugno 1993, in cui è stata discussa per la prima volta la questione del suddetto onere. Inoltre, NTG afferma di aver introdotto il supplemento più tardi rispetto agli altri partecipanti al cartello, in conseguenza del fatto che le è stato fatturato dal suo fornitore, circostanza di cui fornisce la prova. Considerato quanto precede, a NTG non viene addebitata alcuna infrazione.

4. RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA

(354) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato definisce espressamente come restrittivi della concorrenza gli accordi consistenti nel:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;
- b) limitare o controllare la produzione;
- c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(355) Nel sistema di accordi e intese considerato nel presente procedimento, ai fini della constatazione di una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato si possono individuare gli elementi che seguono:

- a) accordi su aumenti di prezzo;
- b) accordi su moratorie per l'attuazione di tali aumenti di prezzo;
- c) accordi su prezzi minimi;
- d) accordi su altre condizioni di transazione;
- e) partecipazione a riunioni periodiche e altri contatti diretti a concordare tali restrizioni e ad attuarle e/o a modificarle a seconda delle esigenze.

(356) Lo scopo principale di tali riunioni regolari e della collusione continuata tra le imprese era concordare aumenti di prezzo e altre condizioni commerciali. Pianificando un'azione comune per quanto riguarda le iniziative sui prezzi, con fissazione di aumenti, prezzi minimi e altre condizioni commerciali per un periodo di tempo concordato, le imprese miravano ad eliminare i rischi insiti in ogni tentativo unilaterale di aumentare i prezzi, in particolare il rischio di perdere quote di mercato. Pertanto, gli accordi sopra indicati hanno lo scopo di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. La restrizione dev'essere considerata sensibile, data la natura manifestamente anticoncorrenziale degli accordi e la solida posizione delle imprese partecipanti sul mercato rilevante.

(357) Questo tipo di accordi ha lo scopo di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. Poiché il prezzo rimane il principale mezzo di concorrenza, i vari accordi e meccanismi collusivi adottati dai fornitori erano diretti in ultima analisi a gonfiare i prezzi (o quanto meno a limitarne la diminuzione) a loro vantaggio e al di sopra del livello ch'essi avrebbero raggiunto in condizioni di libera concorrenza.

(358) Ai fini dell'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, non occorre considerare gli effetti concreti di un accordo, una volta che sia stato provato ch'esso aveva lo scopo di restringere la concorrenza.

(359) Risulta che alcuni accordi siano stati più efficaci di altri. L'erosione generale dei prezzi medi praticati per i gas alla rinfusa e in bombola tra il 1989 e il 1997 potrebbe indurre a ritenere che gli accordi annuali volti ad aumentare i prezzi e a fissare prezzi minimi non abbiano prodotto alcun effetto. È tuttavia verosimile che l'erosione sarebbe stata più rapida in mancanza di tali accordi. Il semplice fatto che anno dopo anno le imprese abbiano continuato a pianificare e a concordare gli aumenti di prezzo e periodi di moratoria dimostra che l'attività comportava dei vantaggi. Anche la continua definizione di listini dei prezzi minimi e di altre condizioni minime di fornitura doveva essere ritenuta importante, perlomeno dalle imprese che aggiornavano tali listini nel corso delle loro riunioni. La notevole stabilità negli anni della ripartizione del mercato del gas in bombola può altresì essere dovuta, almeno in parte, agli accordi sui prezzi e sui periodi di moratoria.

(360) Per quanto riguarda l'accordo sull'introduzione di un onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza sulle vendite di gas in bombola, si deve ritenere che abbia sortito risultati molto positivi, dato che l'onere in questione è presto divenuto un elemento normale del mercato ed è tuttora tale. L'introduzione di un supplemento sulle forniture di gas alla rinfusa sembra essere stata accettata dalla maggior parte dei clienti e va quindi considerata un successo.

5. EFFETTO SUGLI SCAMBI TRA STATI MEMBRI

(361) Gli accordi e le pratiche concordate continuati tra i produttori, descritti nella presente decisione e relativi a prezzi e altre condizioni commerciali nei Paesi Bassi, erano atti a produrre o hanno prodotto effetti sugli scambi tra Stati membri.

- (362) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato vieta tutti gli accordi tra imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri. Tale disposizione ha ad oggetto gli accordi che possono ostacolare la realizzazione di un mercato unico tra Stati membri, ripartendo i mercati nazionali o influenzando sul gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.
- (363) Secondo una costante giurisprudenza, «un accordo tra imprese, o una pratica concordata, per poter pregiudicare il commercio tra Stati membri, deve consentire di prevedere con sufficiente grado di probabilità, in base ad un insieme di elementi oggettivi di fatto o di diritto, che esso sia atto ad incidere direttamente o indirettamente, effettivamente o potenzialmente, sui flussi commerciali fra Stati membri, in modo da poter nuocere alla realizzazione degli obiettivi di un mercato unico fra Stati membri» ⁽²⁵⁶⁾.
- (364) L'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato a un cartello non è tuttavia limitata alla parte di vendite realizzate dai partecipanti che implicino l'effettivo trasferimento di merci da uno Stato all'altro. Per poter applicare tale disposizione non occorre neppure dimostrare che la partecipazione individuale contrapposta al cartello nel suo complesso, abbia influenzato gli scambi tra Stati membri ⁽²⁵⁷⁾.
- (365) Nell'ambito del presente procedimento, si deve tenere presente che il commercio di gas tecnici avviene tra Stati membri. Ciò è confermato dalle statistiche ufficiali relative agli scambi tra i Paesi Bassi, la Germania e l'Unione economica Belgio-Lussemburgo (UEBL).
- (366) Benché il raggio economico effettivo della fornitura di gas tecnici agli utenti sia limitato, le statistiche relative agli scambi dimostrano che le importazioni e le esportazioni di gas tecnici da e verso i Paesi Bassi registrano volumi considerevoli. Tali scambi sono costituiti quasi esclusivamente dalle vendite e da operazioni di «swap» all'interno dei gruppi di gas tecnici o tra tali gruppi.
- (367) Le esportazioni di argon (codice NC 2804 21 00) dai Paesi Bassi verso la Germania e l'UEBL nel 1994-1996 erano comprese tra le 12 000 e le 21 000 tonnellate e le importazioni tra le 20 000 e le 27 000 tonnellate; le esportazioni di azoto (codice NC 2804 30 00) erano tra le 34 000 e le 70 000 tonnellate e le importazioni tra le 28 000 e le 72 000 tonnellate; le esportazioni di ossigeno (codice NC 2804 40 00) oscillavano tra le 88 000 e le 258 000 tonnellate e le importazioni tra le 212 000 e le 268 000 tonnellate; le esportazioni di biossido di carbonio (codice 2811 21 00) oscillavano tra le 201 000 e le 207 000 tonnellate e le importazioni tra le 155 000 e le 191 000 tonnellate.
- (368) Questa tendenza è stata confermata dalle risposte delle imprese di gas tecnici attive nei Paesi Bassi alle richieste di informazioni della Commissione ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17. Alcune di tali imprese acquistano i loro gas atmosferici azoto, ossigeno e argon alla rinfusa da imprese consociate o da concorrenti che operano in Belgio o in Germania. Altre, che gestiscono impianti di separazione dell'aria nei Paesi Bassi, vendono parte dei loro gas alla rinfusa a filiali in Belgio o in Germania o a imprese concorrenti. I gas alla rinfusa acquistati dalle imprese in altri Stati membri vengono successivamente riversati in bombole nei Paesi Bassi o consegnati in forma liquida ai clienti di tale paese. L'acetilene viene spesso acquistato con un unico contratto per conto di più filiali.
- (369) Gli accordi «swap» e «back up» tra imprese di gas tecnici operanti nei Paesi Bassi garantiscono che le rispettive forniture ai clienti non vengano interrotte dalla chiusura, prevista o imprevista, di impianti. Tali accordi tra fornitori spesso riguardano anche fonti di gas esistenti in altri Stati membri e di proprietà dei gruppi cui appartengono i fornitori.
- (370) L'effetto delle infrazioni sul commercio tra Stati membri è ancora più evidente quando, come nel caso di specie, tutte le imprese che vi partecipano appartengono a gruppi multinazionali che dispongono di impianti di produzione di gas tecnici e medicali e vendono tali gas in vari Stati membri, compresi Belgio e Germania.
- (371) Ciò è dovuto al fatto che i gruppi multinazionali in questione costituiscono un'unità economica, il che significa che tutti i cambiamenti della loro posizione concorrenziale all'interno di uno Stato membro si ripercuoteranno sulla posizione dei gruppi nel loro complesso. In termini di flussi finanziari interni al gruppo, l'aumento della redditività delle filiali olandesi influisce verosimilmente sul commercio in quanto determina variazioni nei versa-

⁽²⁵⁶⁾ Sentenza del Tribunale di primo grado del 12 luglio 2001, cause riunite T-202/98, T-204/98 e T-207/98, British Sugar e altri/Commissione, punto 78.

⁽²⁵⁷⁾ Sentenza pronunciata nella causa T-13/89, Imperial Chemical Industries/Commissione, Racc. 1992, pag. II-1021, punto 304.

menti di dividendi o nei fondi necessari per gli investimenti ⁽²⁵⁸⁾. La vendita, da parte di AGA, dell'attività relativa ai gas in bombola alla filiale belga di Air Liquide nel 1994 e la vendita, da parte di Air Liquide, della filiale austriaca per i gas in bombola ad AGA nello stesso anno dimostra come la redditività delle filiali abbia implicazioni per l'intero gruppo considerato e pertanto vada valutata in un contesto europeo. Altri esempi si possono riscontrare nelle istruzioni impartite dagli uffici direttivi del gruppo alle filiali olandesi, che evidenziano l'importanza strategica rappresentata dalle forniture ai clienti importanti dei Paesi Bassi per la posizione dell'intero gruppo. Infatti, alcuni grandi clienti coordinano a livello europeo i loro acquisti di gas tecnici in forma liquida.

(372) La natura multinazionale dei gruppi dei gas tecnici è importante anche perché, come si è dimostrato nell'analisi della struttura del mercato nella sezione A5 c) della Parte I, il fascicolo della Commissione contiene molti elementi da cui risulta che la ritorsione nei confronti dei concorrenti che «sottraggono» clienti applicando di riduzioni di prezzo è un fatto normale nel settore dei gas tecnici. È inoltre provato che tale ritorsione non è necessariamente limitata agli Stati membri o alle regioni in cui è stata commessa l'«aggressione». Anzi, molte imprese considerano tale ritorsione molto efficace se condotta su vasta scala, preferibilmente sul mercato nazionale dell'«aggressore» in questione. Pertanto, un'impresa attiva nel settore dei gas tecnici dei Paesi Bassi, che partecipasse alle infrazioni ma non rispettasse gli accordi descritti nella presente decisione rischiava ritorsioni non solo nei Paesi Bassi, ma anche in altri Stati membri.

(373) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽²⁵⁹⁾, Air Liquide afferma che il fatto che le parti appartengano a gruppi multinazionali non ha alcuna incidenza sull'effetto delle presunte infrazioni sugli scambi tra Stati membri. La Commissione pertanto deve comprovare che l'asserito comportamento anticoncorrenziale ha influenzato il commercio tra Stati membri, cosa che non riesce a dimostrare. Inoltre, Air Liquide sostiene che il fatto che le ritorsioni contro i concorrenti avvenissero anche in altri mercati nazionali dimostra che le imprese interessate adottavano un comportamento concorrenziale.

(374) La Commissione non è tenuta a comprovare l'effetto degli accordi sugli scambi tra Stati membri, ma deve

piuttosto dimostrare che il comportamento posto in essere è atto a produrre tale effetto. La circostanza che i gas tecnici vengono commercializzati tra Stati membri, tra imprese concorrenti o imprese controllate dello stesso gruppo, ha un impatto diretto sul fatto che il comportamento anticoncorrenziale su un singolo mercato è atto a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

(375) In aggiunta agli argomenti relativi al carattere multinazionale dei gruppi di cui trattasi, la Commissione rileva altresì che la grande maggioranza degli acquirenti di gas tecnici è costituita da imprese produttrici, che esportano i loro prodotti o sono in concorrenza con le importazioni nei Paesi Bassi. Esse sono attive in settori quali le costruzioni navali, l'industria alimentare, chimica, elettronica ecc. Praticamente tutte le imprese produttrici olandesi che dipendono dai gas tecnici potrebbero essere danneggiate da infrazioni come quelle descritte nella presente decisione, in quanto le società partecipanti a tali infrazioni effettuano oltre l'80 % delle forniture dei gas in questione nei Paesi Bassi. Poiché queste società appartengono a gruppi multinazionali con controllate nazionali, neanche i clienti delle regioni frontaliere dei Paesi Bassi possono rivolgersi a fornitori di uno Stato membro confinante appartenenti allo stesso gruppo. Per tali motivi, si deve anche ritenere che l'effetto dell'infrazione sul commercio tra i Paesi Bassi e altri Stati membri si estenda ai settori in cui sono attivi gli acquirenti di gas tecnici.

(376) La Commissione rileva infine che due piccoli fornitori indipendenti di gas tecnici aventi sede in Belgio, ACP e Ijsfabriek Strombeek, vendono modesti quantitativi di gas in forma liquida e in bombola nei Paesi Bassi in concorrenza con le imprese destinatarie della presente decisione ⁽²⁶⁰⁾.

(377) Alla luce delle suesposte considerazioni, si può concludere che le infrazioni descritte nella presente decisione hanno prodotto o erano atte a produrre un effetto sensibile sul commercio tra Stati membri e rientrano quindi nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

E. PRESCRIZIONE

⁽²⁵⁸⁾ A tale proposito cfr. sentenza della Corte nella causa 45/85, *Verband der Sachversicherer/Commissione*, Racc. 1987, pag. 447, punto 48.

⁽²⁵⁹⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, punto V.4.

(378) Ai sensi dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 2988/74 del Consiglio, del 26 novembre 1974, relativo

⁽²⁶⁰⁾ Cfr. ad esempio, fascicolo AGA, pag. 4934.

alla prescrizione in materia di azioni e di esecuzione nel settore del diritto dei trasporti e della concorrenza della Comunità economica europea ⁽²⁶¹⁾, il potere della Commissione di comminare ammende o sanzioni per le infrazioni constatate nel presente procedimento è soggetto ad un termine di prescrizione di cinque anni. La prescrizione comincia a decorrere dal giorno in cui è stata commessa l'infrazione. Per quanto concerne le infrazioni permanenti o continuate, la prescrizione comincia a decorrere dal giorno in cui è cessata l'infrazione.

(379) Ai sensi dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 2988/74, la prescrizione si interrompe con qualsiasi atto della Commissione ai fini dell'accertamento o della repressione dell'infrazione. Per effetto dell'interruzione si inizia un nuovo periodo di prescrizione. La Commissione ha avviato il procedimento con gli accertamenti a sorpresa svolti l'11 dicembre 1997 ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17.

(380) Come illustrato nella parte I della presente decisione, la Commissione dispone di prove documentali, per quanto riguarda la maggior parte delle imprese interessate, dal 1989 al 1991 e dal settembre 1993 fino alla data d'inizio delle ispezioni, nel dicembre 1997.

(381) Nella loro risposta alla comunicazione degli addebiti, AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide e Messer hanno sostenuto che la Commissione non è in possesso di prove documentali sufficienti per quanto riguarda il periodo compreso tra il 1991 e il 1992-1993. Ne consegue che le presunte infrazioni commesse prima del dicembre 1992 sono prescritte, in quanto risalgono ad oltre cinque anni prima delle ispezioni.

(382) In particolare, AGA afferma ⁽²⁶²⁾ che la prescrizione opera non solo nei confronti dell'accordo relativo al listino di prezzi minimi dei gas alla rinfusa per il 1990, come già accolto dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti, ma anche dell'accordo sulla tariffa di noleggio delle cisterne per i gas alla rinfusa del 1990, di quello relativo ai prezzi minimi di trasporto dei gas in bombola del 1990, di quello sul noleggio delle bombole del 1990, nonché dell'accordo iniziale sui prezzi minimi e degli accordi sugli aumenti di prezzo per gli anni 1990, 1991 e 1992.

(383) Hoek Loos sostiene ⁽²⁶³⁾ che mancano prove relativamente agli accordi sugli aumenti di prezzo per il 1992-1994, sulla moratoria per il periodo 1991-1993, sui prezzi minimi dei gas in bombola per il periodo 1992-1994 e sulle altre condizioni commerciali per il

periodo 1991-1993. Hoek Loos afferma pertanto che l'azione della Commissione è prescritta per quanto riguarda i periodi anteriori al dicembre 1992.

(384) Anche Air Products afferma ⁽²⁶⁴⁾ che la Commissione non adduce elementi atti a dimostrare che tutte le infrazioni sono state commesse e sono continuate per l'intero periodo 1989-1997. Il fascicolo della Commissione non contiene alcuna prova del coinvolgimento di Air Products dal 1992 alla fine del 1993. In generale, vi sono di nuovo prove delle infrazioni a partire dal dicembre del 1993. Pertanto, anche Air Products afferma che, conformemente alle norme sulla prescrizione, la Commissione non può infliggere un'ammenda per le infrazioni del 1989-1991.

(385) Air Liquide concorda con il periodo di prescrizione accettato dalla Commissione per quanto riguarda il listino dei gas in forma liquida per il 1990. Osserva inoltre ⁽²⁶⁵⁾ che mancano le prove relative ai fatti del periodo compreso tra giugno 1991 e giugno 1993.

(386) Messer afferma ⁽²⁶⁶⁾ che non si può dimostrare l'esistenza di un'infrazione continuata e che tutte le singole infrazioni commesse prima dell'11 dicembre 1992 sono prescritte. La Commissione potrebbe quindi infliggere un'ammenda solo per il periodo 1993-1997.

(387) La Commissione prende atto delle argomentazioni addotte dalle parti in merito alla prescrizione. Riconosce che la prescrizione opera nel presente procedimento in quanto la Commissione non possiede elementi sufficienti per dimostrare l'esistenza di un'unica infrazione continuata dal 1989 al 1997.

(388) Pertanto la Commissione, benché abbia individuato un'infrazione relativa al periodo 1989-1991, ai fini del calcolo delle ammende prenderà in considerazione solo l'infrazione commessa nel periodo settembre 1993-dicembre 1997.

F. DURATA DELL'INFRAZIONE

(389) Tenuto conto del parere espresso in merito alla prescrizione nel presente procedimento, la Commissione consi-

⁽²⁶¹⁾ GU L 319 del 29.11.1974, pag. 1.

⁽²⁶²⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, punto V, pagg. 15-24.

⁽²⁶³⁾ Fascicolo HL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 5-9.

⁽²⁶⁴⁾ Fascicolo AP, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 20-21.

⁽²⁶⁵⁾ Fascicolo AL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 20-21.

⁽²⁶⁶⁾ Fascicolo MN, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 32.

dererà settembre 1993 quale data d'inizio dell'infrazione ai fini del calcolo delle ammende.

(390) Non è possibile individuare una data finale del cartello, ma la Commissione dispone di un notevole volume di prove documentali fino alle ispezioni del dicembre 1997. In seguito a tali ispezioni, la maggior parte delle imprese ha assicurato alla Commissione di avere impartito istruzioni interne affinché fosse posto termine a qualsiasi infrazione alle norme comunitarie sulla concorrenza. Ai fini del calcolo delle ammende, la Commissione presume che l'intesa sia cessata nel dicembre del 1997.

(391) La partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione è quindi la seguente:

1. HOEK LOOS, AGA, AIR LIQUIDE, AIR PRODUCTS
E MESSER

(392) Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products e Messer hanno partecipato ai seguenti accordi/pratiche concordate:

- a) fissazione di aumenti di prezzo da dicembre 1993 a dicembre 1997, che è la fine dell'anno in cui dovevano essere attuati gli ultimi aumenti di prezzo;
- b) fissazione di periodi di moratoria da dicembre 1993 a marzo 1997 per dare attuazione ai suddetti aumenti di prezzo;
- c) fissazione di prezzi minimi da marzo 1994 a dicembre 1997, che è la fine dell'anno in cui detti prezzi minimi sono stati concordati per l'ultima volta;
- d) fissazione dei costi di trasporto delle bombole da giugno 1994 (Messer da gennaio 1996) a dicembre 1997, che è la fine dell'anno in cui i costi in questione sono stati concordati per l'ultima volta;

- e) fissazione della tariffa minima di noleggio delle bombole da giugno 1994 a dicembre 1997, che è la fine dell'anno in cui tali tariffe sono state concordate per l'ultima volta;

f) fissazione di un onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza delle bombole da settembre 1993 a ottobre 1995, che è il mese in cui la prima impresa (Messer) ne ha autonomamente aumentato l'importo rispetto al livello concordato nel 1993;

g) accordi collusivi sulla tariffa di noleggio delle cisterne dovuta dagli acquirenti di gas in forma liquida da gennaio 1997 a dicembre 1997, ossia la fine dell'anno in cui è stata formulata una proposta di accordo sul noleggio delle cisterne.

2. WESTFALEN

(393) Westfalen ha partecipato ai seguenti accordi/pratiche concordate:

- a) fissazione di aumenti di prezzo da ottobre 1994 a dicembre 1995, ossia la fine dell'anno in cui dovevano essere attuati gli aumenti di prezzo;
- b) fissazione di periodi di moratoria da ottobre 1994 a gennaio 1995 per dare attuazione ai suddetti aumenti di prezzo;
- c) fissazione di prezzi minimi da marzo 1994 a dicembre 1995, ossia la fine dell'anno per cui detti prezzi sono stati concordati.

3. BOC

(394) BOC ha partecipato ai seguenti accordi/pratiche concordate:

- a) fissazione di aumenti di prezzo da ottobre 1994 a dicembre 1995, ossia la fine dell'anno in cui dovevano essere attuati i suddetti aumenti di prezzo;
- b) fissazione di periodi di moratoria da ottobre 1994 a gennaio 1995 per dare attuazione ai suddetti aumenti di prezzo;
- c) fissazione dei prezzi di trasporto delle bombole da giugno 1994 a dicembre 1994, ossia la fine dell'anno per cui sono stati concordati tali prezzi;
- d) fissazione della tariffa minimo di noleggio delle bombole da giugno 1994 a dicembre 1994, ossia la fine dell'anno in cui BOC ha quanto meno aderito all'accordo.

G. DESTINATARIE DELLA DECISIONE

(395) Per individuare le destinatarie della presente decisione, occorre identificare le persone giuridiche responsabili dell'infrazione.

- (396) Dai fatti descritti nella Parte I emerge che NV Hoek Loos, Air Liquide BV, Air Products Nederland BV, Messer Nederland BV e Westfalen Gassen Nederland BV hanno partecipato direttamente agli accordi collusivi riguardanti i gas tecnici e medicali nei Paesi Bassi. Pertanto, ciascuna impresa viene ritenuta responsabile delle rispettive infrazioni ed è quindi destinataria della presente decisione.
- (397) Per quanto riguarda Air Products Nederland BV, la Commissione rileva che la difesa di tale società è stata assunta da Air Products Europe Inc, che aveva espressamente chiesto di ricevere tutta la corrispondenza relativa al presente procedimento e ha anche risposto alla comunicazione degli addebiti nel corso dell'audizione per conto di Air Products Nederland BV. Inoltre, con lettera del 13 giugno 2002, Air Products Nederland BV ha formalmente rinunciato a ricevere una comunicazione degli addebiti in merito al presente caso indirizzata direttamente.
- (398) Nel caso di BOC, il gruppo BOC (BOC Group plc) è considerato responsabile dell'infrazione commessa dalle sue controllate in quanto BOC Gases Benelux, quale identificata nella presente decisione. La comunicazione degli addebiti è già stata indirizzata al gruppo BOC, che è anche destinatario della presente decisione.
- (399) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti ⁽²⁶⁷⁾, BOC sostiene che BOC Gases Benelux era l'unica impresa del Gruppo BOC responsabile della produzione e della vendita di gas tecnici nei Paesi Bassi e non è stato provato che all'epoca dei fatti gli uffici direttivi del gruppo, situati nel Regno Unito, fossero stati informati delle presunte infrazioni. BOC afferma inoltre che BOC Gases Benelux ha agito autonomamente nel periodo 1989-1997 e che pertanto la comunicazione degli addebiti avrebbe dovuto essere indirizzata ad Air Liquide, che ha acquisito alla fine del 1998 le attività relative ai gas svolte dal gruppo BOC nel Benelux ed è quindi successore di tale impresa.
- (400) Nel corso dell'audizione, Air Liquide ha osservato che la Commissione aveva correttamente inviato la comunicazione degli addebiti al gruppo BOC, in quanto il periodo oggetto d'indagine era anteriore alla vendita di BOC Gases Benelux ad Air Liquide.
- (401) A tale proposito, si deve osservare che all'epoca dei fatti BOC Gases Benelux e le imprese che ne facevano parte, indicate ai considerando da 36 a 38, erano controllate al 100 % del gruppo BOC. Un rappresentante dell'ufficio legale del gruppo BOC era presente il 24 marzo 1998 allorché i servizi della Commissione hanno effettuato un'ispezione presso BOC NV ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17 ⁽²⁶⁸⁾. A detto rappresentante è stata trasmessa copia di tutta la corrispondenza inviata dai servizi della Commissione a BOC Gases Benelux. Quando il direttore generale di BOC Gases Benelux, il signor Celis, si è dimesso, i consulenti legali esterni di BOC Gases Benelux hanno informato i servizi della Commissione del fatto che il signor Celis non era più responsabile delle operazioni di BOC nel Benelux e che tutte le successive comunicazioni relative alle indagini avrebbero potuto essere inviate a loro. Questi consulenti legali, che hanno agito per conto di BOC Gases Benelux durante e dopo l'ispezione della Commissione, hanno anche rappresentato il gruppo BOC al fine di rispondere alla comunicazione degli addebiti. La Commissione rileva altresì che lo stesso signor Celis, che aveva partecipato personalmente ad alcune delle riunioni di cartello individuate nella presente decisione, ha successivamente assunto un altro incarico nell'ambito delle società del gruppo BOC.
- (402) Inoltre dopo la vendita, da parte del gruppo BOC, delle attività nel settore dei gas nel Benelux ad Air Liquide, il gruppo BOC è rimasto l'unico interlocutore della Commissione per quanto riguarda le presunte infrazioni di BOC Gases Benelux sul mercato olandese ⁽²⁶⁹⁾. Il gruppo BOC ha anche risposto alle contestazioni della Commissione relative al comportamento delle controllate del gruppo BOC all'epoca dei fatti.
- (403) Alla luce di quanto precede, la Commissione constata che il gruppo BOC può essere ritenuto responsabile del comportamento delle sue controllate per l'intero periodo dell'infrazione.
- (404) Per quanto riguarda AGA, la Commissione considera AGA Gas BV responsabile delle infrazioni individuate nella presente decisione e ha inviato la comunicazione degli addebiti a tale impresa. Come illustrato nella parte I, sezione A.2 b), AGA Gas BV ha subito una serie di modifiche strutturali, con la prima delle quali, nel 2000, è stata suddivisa in due entità distinte. In seguito, ciò che restava delle sue attività nei Paesi Bassi è stato acqui-

⁽²⁶⁸⁾ Cfr. punto 88 e fascicolo BOC, pag. 3576.

⁽²⁶⁹⁾ I consulenti legali di BOC hanno informato i servizi della Commissione dell'avvenuta cessione da parte di BOC delle proprie attività relative ai gas nel Benelux ad Air Liquide con lettera del 20 gennaio 1999 fascicolo BOC, pag. 6487.

⁽²⁶⁷⁾ Fascicolo BOC, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 18.

sito nel 2001 da Hoek Loos, per quanto riguarda il settore dei gas in forma liquida, e da Air Products per quanto riguarda il settore dei gas in bombola. Quest'ultima operazione è stata portata a termine solo nel 2001, dopo l'invio della comunicazione degli addebiti alle parti.

- (405) In considerazione del fatto che AGA Gas BV non esiste più in quanto persona giuridica, AGA AB ha risposto alla comunicazione degli addebiti per conto di tale impresa, sua controllata all'epoca dei fatti. Nella sua risposta, AGA AB ha espresso la volontà di assumersi la responsabilità nei confronti della Commissione per le infrazioni di AGA Gas BV ⁽²⁷⁰⁾, in considerazione del fatto che occorre individuare un responsabile per il comportamento di AGA Gas BV. Nelle particolari circostanze del presente procedimento, la Commissione condivide l'impostazione adottata da AGA AB. Inoltre AGA AB, con lettera del 13 giugno 2002, ha formalmente rinunciato a ricevere una comunicazione degli addebiti indirizzata personalmente in merito al caso di specie. La presente decisione è quindi indirizzata ad AGA AB, in quanto successore di AGA Gas BV.

H. SANZIONI

1. ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO N. 17

- (406) Qualora la Commissione constati un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, può obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata, ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17.
- (407) Benché alcune imprese abbiano comunicato alla Commissione di aver adottato le misure necessarie affinché i loro rappresentanti non partecipino più a riunioni anti-concorrenziali, si ignora se tali riunioni o altri accordi collusivi tra imprese siano effettivamente cessati.
- (408) La Commissione intende quindi non solo constatare che è stata commessa un'infrazione, ma anche obbligare le imprese a porre fine all'infrazione constatata.

2. ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, DEL REGOLAMENTO N. 17

a) *Considerazioni generali*

- (409) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da 1 000 EUR a 1

milione di EUR, 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 commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

- (410) Per determinare l'importo dell'ammenda, la Commissione deve tenere conto di tutte le circostanze pertinenti e in particolare della gravità e della durata dell'infrazione, che sono i due criteri espressamente menzionati all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17.
- (411) Il ruolo svolto da ciascuna impresa responsabile dell'infrazione viene valutato individualmente. In particolare, ai fini del calcolo dell'ammenda la Commissione tiene conto di tutte le circostanze aggravanti e attenuanti e applica, se del caso, la comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese ⁽²⁷¹⁾.

b) *Importo delle ammende*

- (412) L'intesa costituiva un'infrazione intenzionale all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. Con piena coscienza della natura restrittiva dei loro atti, nonché della loro illiceità, i principali fornitori si sono uniti per concordare prezzi e stabilire condizioni commerciali al fine di limitare la concorrenza in un importante settore industriale.

i) *L'importo di base*

- (413) L'importo di base è determinato in base alla gravità e alla durata dell'infrazione.

Gravità

- (414) Nella valutazione della gravità dell'infrazione, la Commissione tiene conto della sua natura, del suo effettivo impatto sul mercato, laddove possa essere misurato, e delle dimensioni del mercato geografico rilevante.

Natura dell'infrazione

- (415) Dai fatti esposti in precedenza emerge che la presente infrazione è consistita nella fissazione di aumenti di prezzo, prezzi minimi e altre condizioni commerciali,

⁽²⁷⁰⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 4.

⁽²⁷¹⁾ GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

che per sua stessa natura costituisce l'infrazione più grave all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

- (416) Gli accordi di cartello hanno coinvolto tutti i principali operatori del mercato olandese e sono stati elaborati a livello dirigenziale da ciascuna delle imprese partecipanti. Per sua stessa natura, l'attuazione di un accordo di cartello del tipo descritto produce automaticamente una grave distorsione del gioco della concorrenza ad esclusivo vantaggio dei produttori partecipanti al cartello e determina un grave danno per i clienti, nonché, in ultima analisi, per il pubblico in generale.
- (417) La Commissione ritiene pertanto che la presente infrazione costituisca per sua stessa natura un'infrazione molto grave all'articolo 81, paragrafo 1.

L'effettivo impatto dell'infrazione

- (418) Nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti, AGA e Hoek Loos hanno affermato che nel periodo 1990-1999 si è verificata nei Paesi Bassi un'erosione dei prezzi dei gas in bombola e in forma liquida e hanno presentato uno studio ⁽²⁷²⁾ che in linea di principio conferma tale tendenza. Le imprese in questione sostengono inoltre che sul mercato olandese è sempre esistita una forte concorrenza, con quote di mercato fluttuanti tra gli operatori presenti, come ha confermato l'autorità olandese competente in materia di concorrenza, la NMa, nella sua decisione sul trasferimento Air Products/AGA del 6 agosto 2001, allegata alle risposte di AGA, Hoek Loos e Messer alla comunicazione degli addebiti della Commissione.
- (419) AGA e Hoek Loos affermano altresì ⁽²⁷³⁾ che la fine della loro partecipazione ad attività anticoncorrenziali non ha avuto alcuna influenza sullo sviluppo dei prezzi e sulla variazione delle quote di mercato, contrariamente a quanto sostenuto dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti, fatto che dimostra che il presunto comportamento anticoncorrenziale non ha inciso in alcun modo sul mercato.
- (420) La Commissione rileva che non occorre quantificare con precisione la differenza tra i prezzi attuali e quelli che avrebbero potuto essere applicati in mancanza degli

accordi. Infatti tale differenza non può essere sempre misurata con certezza, in quanto il prezzo del prodotto può essere stato influenzato simultaneamente da vari fattori esterni, rendendo in tal modo estremamente difficile trarre conclusioni sull'importanza relativa di tutti i possibili fattori causali.

- (421) La Commissione conclude che è inverosimile che le parti si siano ripetutamente accordate per incontrarsi e fissare aumenti di prezzo, prezzi minimi e condizioni minime di transazione per un periodo di tempo così lungo, tenuto conto dei rischi implicati, pur pensando che l'intesa non avesse alcun impatto o avesse solo un impatto limitato sul mercato olandese dei gas tecnici e medicali.

Le dimensioni del mercato geografico rilevante

- (422) L'infrazione è stata commessa da imprese che all'epoca dei fatti detenevano oltre il 90 % delle quote del mercato olandese dei gas tecnici e medicali in bombola e alla rinfusa. Tuttavia gli accordi, poiché erano circoscritti ai Paesi Bassi e ad un settore d'importanza economica media, hanno prodotto effetti solo su una parte limitata del mercato comune.
- (423) Considerato quanto precede (estensione geografica limitata del mercato e settore di importanza economica media), la Commissione conclude che gli accordi e/o le pratiche concordate oggetto del presente procedimento costituiscono una violazione grave delle regole comunitarie della concorrenza, anziché una violazione molto grave.
- (424) Nel caso di specie la situazione è comparabile a quella riscontrata in procedimenti recenti in cui la Commissione ha deciso di definire l'infrazione «grave» anziché «molto grave» nei casi in cui il cartello per la fissazione dei prezzi aveva portata geografica limitata. Nel caso «British Sugar» ⁽²⁷⁴⁾ la Commissione ha considerato l'estensione geografica del mercato pertinente (Gran Bretagna) come un possibile argomento per considerare meno grave l'infrazione. La Commissione ha adottato una decisione analoga nel caso «Traghetti greci» ⁽²⁷⁵⁾, in cui ha dichiarato che l'infrazione aveva prodotto effetti

⁽²⁷²⁾ Analisi del mercato dei gas in bombola 1990-1999 nei Paesi Bassi, allegato 14 della risposta non riservata di AGA.

⁽²⁷³⁾ Fascicolo AGA, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pagg. 27-29, e fascicolo HL, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, punti 35-37.

⁽²⁷⁴⁾ Decisione della Commissione del 14 ottobre 1998, GU L 76 del 22.3.1999, pag. 1.

⁽²⁷⁵⁾ Decisione della Commissione del 9 dicembre 1998, GU L 109 del 27.4.1999, pag. 24.

su un mercato (tutte le rotte del mare Adriatico tra Grecia e Italia) modesto rispetto ad altri mercati della Comunità.

- (425) Si deve tuttavia rilevare che la Commissione non è tenuta a derogare alla regola secondo cui un cartello per la fissazione dei prezzi costituisce per sua stessa natura un'«infrazione molto grave» qualora l'estensione geografica del mercato rilevante sia limitata. Nel procedimento «SAS-Maersk»⁽²⁷⁶⁾ la Commissione ha individuato un'importante differenza rispetto al caso «Traghetti greci» nel fatto che la ripartizione del mercato tra SAS e Maersk Air incideva non solo sulle tre rotte rispetto alle quali era stata constatata l'infrazione, ma limitava la concorrenza su tutte le rotte da, verso e all'interno della Danimarca, comprese le rotte tra la Danimarca e gli altri Stati membri e i paesi membri del SEE. La Commissione ha quindi ritenuto che le ripercussioni dell'infrazione fossero avvertite in tutto il SEE e oltre, a differenza di quanto avveniva nel caso «Traghetti greci» e di quanto avviene nel caso in esame.

- (426) Nel procedimento «Birre belghe»⁽²⁷⁷⁾ la Commissione ha deciso di mantenere la qualifica «molto grave» sebbene l'intesa per la fissazione dei prezzi e la ripartizione del mercato tra Interbrew e Danone/Alken-Maes fosse limitata al settore della birra belga. Tra le caratteristiche particolari di tale caso vi erano le minacce di ritorsione di Danone nei confronti di Interbrew in Francia (considerate come circostanza aggravante) e il coinvolgimento personale di alti dirigenti dell'epoca di Interbrew, Alken-Maes e Danone. Gli stessi CEO e altri dirigenti di alto livello delle imprese si riunivano regolarmente per avviare e verificare gli accordi illeciti. Ciò attribuisce al caso una rilevanza globale maggiore, considerato che Interbrew è il secondo produttore di birra nel mondo e che Danone, l'impresa madre di Alken-Maes, è una società leader a livello mondiale nel settore dell'alimentazione. Nel presente procedimento la Commissione ritiene invece che gli accordi illeciti tra le imprese venissero decisi per lo più a livello di controllate olandesi dei gruppi interessati. Inoltre il settore della birra belga è estremamente più importante sotto il profilo economico (si tratta di un settore di prodotti destinati ai consumatori finali, il cui valore è molto superiore a quello del mercato olandese dei gas tecnici) rispetto al mercato rilevante nel presente caso, e tutti i segmenti di tale settore erano stati toccati (tutti i tipi di birra, il settore alberghiero e della ristorazione, la distribuzione), in base a molti parametri di concorrenza (prezzo, promozioni, investimenti, pubblicità, struttura tariffaria e scambio di dati sulle vendite).

- (427) Analogamente, nel procedimento «Banche austriache»⁽²⁷⁸⁾ l'intesa è stata definita «molto grave» sebbene l'accordo per la fissazione dei prezzi tra le otto banche austriache («Lombard Club») fosse limitato al settore bancario austriaco. Nel qualificare l'infrazione constatata in detto caso, la Commissione si è basata sulla premessa che il settore bancario è estremamente importante per i consumatori, per le imprese e quindi per l'economia nel suo complesso. Inoltre, la rete del cartello aveva un oggetto ampio — fissazione dei tassi d'interesse sui prestiti e sui risparmi dei privati e delle imprese, nonché delle tariffe applicate ai clienti per determinati servizi — era fortemente istituzionalizzata e copriva l'intero paese fino al più piccolo centro abitato. Infine, l'importanza economica del mercato in tale procedimento era anche superiore a quella del predetto mercato delle birre belghe.

Constatazioni della Commissione relative alla gravità dell'infrazione

- (428) Alla luce di quanto precede, la Commissione conclude che gli accordi e/o le pratiche concordate oggetto del presente procedimento costituiscono una grave violazione delle regole comunitarie della concorrenza.

Classificazione delle partecipanti al cartello

- (429) Nell'ambito del presente procedimento, che coinvolge varie imprese, per fissare l'importo di base delle ammende si deve tenere conto del peso specifico e quindi dell'impatto effettivo sulla concorrenza del comportamento illecito di ciascuna impresa. A tal fine, le imprese interessate possono essere suddivise, in linea di principio, in quattro categorie definite in base alla loro importanza relativa sul mercato di cui trattasi.
- (430) Quale criterio di comparazione dell'importanza relativa delle imprese sul mercato in questione, la Commissione ritiene che nella fattispecie sia opportuno considerare il fatturato dei prodotti nei Paesi Bassi. Tale criterio è giustificato dal fatto che l'intesa è limitata ai Paesi Bassi e che il suo principale oggetto era, tra l'altro, concordare aumenti di prezzo, prezzi minimi e condizioni di transazione per i gas in bombola e in forma liquida su tale mercato. Il confronto si basa sui fatturati relativi al prodotto nei Paesi Bassi nel 1996, che è l'ultimo anno trascorso interamente prima dell'inizio delle ispezioni. La tabella 1 del considerando 75 indica i dati pertinenti.

⁽²⁷⁶⁾ Decisione della Commissione del 18 luglio 2001, GU L 265 del 5.10.2001, pag. 15.

⁽²⁷⁷⁾ Decisione della Commissione del 5 dicembre 2001, non ancora pubblicata.

⁽²⁷⁸⁾ Decisione della Commissione dell'11 giugno 2002, non ancora pubblicata.

(431) Hoek Loos e AGA sono di gran lunga i due operatori più grandi sui mercati in questione e pertanto rientrano nella prima categoria. Air Products e Air Liquide, che erano fornitori di dimensioni medie sui mercati di cui trattasi, costituiscono la seconda categoria. Messer e BOC, che sono operatori molto più piccoli di detti mercati, rientrano nella terza categoria. Westfalen, che detiene una quota di mercato estremamente modesta, è collocata nella quarta categoria.

(432) In base a tale classificazione, la Commissione fissa per le ammende i seguenti importi, calcolati in base alla gravità:

- AGA: 10 milioni di EUR,
- Air Liquide: 2,6 milioni di EUR,
- Air Products: 2,6 milioni di EUR,
- BOC: 1,2 milioni di EUR,
- Hoek Loos: 10 milioni di EUR,
- Messer: 1,2 milioni di EUR,
- Westfalen: 0,45 Mio. EUR.

Durata dell'infrazione

(433) La Commissione ha constatato che Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide e Messer hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato da settembre 1993 a dicembre 1997, Westfalen da marzo 1994 a dicembre 1995 e BOC da giugno 1994 a dicembre 1995.

(434) La Commissione conclude che l'infrazione ha avuto una durata media (da uno a quattro anni) per ognuna delle imprese coinvolte.

Partecipazione delle singole imprese

(435) Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products e Messer hanno partecipato ai seguenti accordi/pratiche concordate:

- a) fissazione di aumenti di prezzo da dicembre 1993 a dicembre 1997;
- b) fissazione di periodi di moratoria da dicembre 1993 a dicembre 1997;
- c) fissazione di prezzi minimi da marzo 1994 a dicembre 1997;
- d) fissazione dei costi di trasporto delle bombole da giugno 1994 (Messer da gennaio 1996) a dicembre 1997;

e) fissazione delle tariffe minime di noleggio delle bombole da giugno 1994 a dicembre 1997;

f) fissazione di un onere relativo alla tutela dell'ambiente e alla sicurezza sulle bombole da settembre 1993 a ottobre 1995;

g) accordi collusivi sulle tariffe di noleggio delle cisterne dovute dai clienti dei gas in forma liquida da gennaio 1997 a dicembre 1997.

(436) Westfalen ha partecipato ai seguenti accordi/pratiche concordate:

- a) fissazione di aumenti di prezzo da ottobre 1994 a dicembre 1995;
- b) fissazione di periodi di moratoria da ottobre 1994 a gennaio 1995;
- c) fissazione di prezzi minimi da marzo 1994 a dicembre 1995.

(437) BOC ha partecipato ai seguenti accordi/pratiche concordate:

- a) fissazione di aumenti di prezzo da ottobre 1994 a dicembre 1995;
- b) fissazione di periodi di moratoria da ottobre 1994 a gennaio 1995;
- c) fissazione dei costi di trasporto delle bombole da giugno 1994 a dicembre 1994;
- d) fissazione delle tariffe minime di noleggio delle bombole da giugno 1994 a dicembre 1994.

Conclusione sugli importi di base

(438) La Commissione pertanto fissa per le ammende i seguenti importi di base:

- AGA: 14 milioni di EUR,
- Air Liquide: 3,64 milioni di EUR,
- Air Products: 3,64 milioni di EUR,
- BOC: 1,38 milioni di EUR,
- Hoek Loos: 14 milioni di EUR,
- Messer: 1,68 milioni di EUR,
- Westfalen: 0,51 Mio. EUR.

ii) **Circostanze attenuanti**

Ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione

- (439) BOC afferma di avere partecipato solo passivamente alle infrazioni e di non avere mai organizzato incontri bilaterali. A tale proposito, il dirigente di BOC Gases Benelux in carica all'epoca dei fatti ha dichiarato che nella riunione dell'ottobre 1994 era rimasto sorpreso allorché era stata sollevata la questione degli aumenti di prezzo ⁽²⁷⁹⁾.
- (440) La Commissione tiene conto del fatto che BOC ha svolto un ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione e non ha partecipato a tutti gli aspetti della stessa. La Commissione pertanto conclude che tali circostanze attenuanti giustificano una riduzione del 15 % dell'importo di base dell'ammenda da infliggere a BOC.
- (441) Westfalen afferma di aver avuto un ruolo passivo nell'infrazione solo in quanto nega di essere stata avvisata in anticipo del fatto che alle riunioni della VFIG di ottobre e novembre 1994 sarebbero state affrontate questioni anticoncorrenziali, giacché gli ordini del giorno proposti non menzionavano tali argomenti. Westfalen afferma di non avere partecipato attivamente a tali discussioni e sostiene che la sua mancanza di fiducia nel coordinamento dei prezzi ha indotto le principali imprese del cartello a riunirsi al di fuori della VFIG. Ciò è avvenuto all'inizio del 1995.
- (442) La Commissione tiene conto del fatto che Westfalen ha avuto un ruolo esclusivamente passivo nelle infrazioni e non ha partecipato a tutti gli aspetti delle stesse. La Commissione conclude che tali circostanze attenuanti giustificano una riduzione del 15 % dell'importo di base dell'ammenda da infliggere a Westfalen.

Mancata attuazione pratica degli accordi illeciti

- (443) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Air Liquide ha sostenuto che sul mercato seguiva una politica commerciale autonoma e non era influenzata da accordi con i concorrenti, nei cui confronti non si è mai impegnata in alcun modo. L'impresa ha dimostrato che in varie occasioni ha applicato prezzi/condizioni differenti da quelli concordati o non ha rispettato i periodi di moratoria.
- (444) Messer afferma inoltre che all'epoca dei fatti, essendo appena entrata nel mercato, ha dato l'impressione di

aderire a determinate pratiche anticoncorrenziali in quanto subiva pressioni dai concorrenti ⁽²⁸⁰⁾. Messer andrebbe quindi considerata vittima delle circostanze. Inoltre, essa non ha mai attuato gli accordi e sul mercato ha sempre seguito una politica autonoma, fortemente concorrenziale.

- (445) BOC ha affermato che non esistono prove di un'attuazione da parte sua dei presunti accordi e sostiene che, di fatto, ha applicato aumenti di prezzo/condizioni commerciali diversi da quelli discussi e non ha rispettato il periodo di moratoria nel 1994-1995.
- (446) Westfalen ha dichiarato che è sempre stata un operatore del mercato molto competitivo, che non aveva alcun interesse a concludere accordi collusivi con gli altri operatori e che i suoi annunci relativi ai futuri aumenti di prezzo o a prezzi/condizioni di transazione minimi non costituivano promesse vincolanti e non sono stati attuati sul mercato.
- (447) La Commissione rileva che l'attuazione degli accordi concernenti aumenti di prezzo o prezzi/condizioni di transazione minimi non prevedevano necessariamente che venissero applicati esattamente i prezzi e le condizioni concordati. La circostanza che l'impresa, la cui partecipazione a concertazioni in materia di prezzi/condizioni di transazione con i concorrenti sia dimostrata, non abbia adeguato il proprio comportamento sul mercato a quello concordato con i suoi concorrenti non costituisce necessariamente un elemento da prendere in considerazione come una circostanza attenuante in sede di determinazione dell'importo dell'ammenda da infliggere. Infatti, un'impresa che persegua, nonostante la concertazione con i suoi concorrenti, una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente cercare di avvalersi dell'intesa a proprio vantaggio ⁽²⁸¹⁾.
- (448) La Commissione rileva altresì che nella parte I della presente decisione sono state addotte prove da cui risulta che vari accordi sono stati effettivamente attuati dalle imprese partecipanti al cartello.

iii) **Conclusione sugli importi delle ammende prima dell'applicazione della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese («comunicazione sul trattamento favorevole»)**

- (449) La Commissione fissa pertanto per le ammende, prima dell'applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole, i seguenti importi:

⁽²⁸⁰⁾ Fascicolo MN, risposta non riservata alla comunicazione degli addebiti, pag. 30.

⁽²⁸¹⁾ Causa T-308/94, Cascades SA/Commissione, Racc. 1998, pag. II-925, punto 230.

⁽²⁷⁹⁾ Cfr. considerando 142.

- AGA: 14 milioni di EUR,
- Air Liquide: 3,64 milioni di EUR,
- Air Products: 3,64 milioni di EUR,
- BOC: 1,17 milioni di EUR,
- Hoek Loos: 14 milioni di EUR,
- Messer: 1,68 milioni di EUR,
- Westfalen: 0,43 milioni di EUR.

(450) Tuttavia, poiché gli importi calcolati in base a tale metodo non possono in ogni caso superare il 10 % del fatturato mondiale delle destinatarie (secondo quanto stabilito all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17) ⁽²⁸²⁾, per le ammende vengono fissati i seguenti importi:

- AGA: 5,54 milioni di EUR,
- Air Liquide: 3,64 milioni di EUR,
- Air Products: 3,64 milioni di EUR,
- BOC: 1,17 milioni di EUR,
- Hoek Loos: 14 milioni di EUR,
- Messer: 1,12 milioni di EUR,
- Westfalen: 0,43 Mio. EUR.

iv) Applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole della Commissione

(451) Le destinatarie della presente decisione hanno collaborato con la Commissione in varie fasi dell'indagine sull'infrazione al fine di rientrare nel campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole. Per soddisfare le legittime aspettative delle imprese interessate per quanto riguarda la non imposizione o la riduzione delle ammende in conseguenza della loro collaborazione, nella sezione che segue la Commissione verifica se le parti interessate abbiano rispettato le condizioni enunciate nella comunicazione.

Non applicabilità dei punti B e C della comunicazione

(452) Qualora un'impresa soddisfi tutte le condizioni precisate al punto B della comunicazione sul trattamento favore-

vole, può beneficiare della non imposizione o di una riduzione significativa dell'ammenda inflitta. Nel caso di specie tali condizioni non sono soddisfatte, in quanto nessuna delle destinatarie della presente decisione ha informato la Commissione dell'infrazione prima che iniziassero gli accertamenti sulle imprese coinvolte.

(453) Qualora un'impresa soddisfi tutte le condizioni precisate al punto C della comunicazione sul trattamento favorevole, può beneficiare di una significativa riduzione dell'ammenda. Nel caso di specie tali condizioni non sono soddisfatte, in quanto gli accertamenti, disposti mediante decisione, presso i locali delle imprese partecipanti al cartello hanno fornito una base sufficiente per giustificare l'avvio del procedimento in vista dell'adozione di una decisione.

Significativa riduzione dell'importo dell'ammenda

(454) Conformemente al punto D della comunicazione sul trattamento favorevole, un'impresa che coopera senza che siano soddisfatte tutte le condizioni di cui ai punti B o C beneficia di una riduzione dal 10 % al 50 % dell'ammontare dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta in assenza di cooperazione, (ad esempio):

— se, prima dell'invio di una comunicazione degli addebiti, un'impresa fornisce alla Commissione informazioni, documenti o altri elementi probatori che contribuiscono a confermare la sussistenza dell'infrazione,

— se, dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti, un'impresa informa la Commissione che non contesta i fatti materiali sui quali la Commissione fonda le sue accuse.

(455) Oltre ad aver risposto in modo puntuale alle richieste di informazioni della Commissione, AGA ha fornito prove risalenti al periodo dell'infrazione e ha ammesso, prima dell'invio della comunicazione degli addebiti, che uno dei suoi dirigenti ha partecipato a riunioni con i concorrenti a Breda e a Barendrecht ⁽²⁸³⁾.

(456) Anche Air Products ha fornito spiegazioni esaurienti sui documenti rinvenuti dalla Commissione nel corso delle ispezioni e ha ammesso, prima dell'invio della comunicazione degli addebiti, che sul mercato olandese hanno avuto luogo contatti illeciti tra concorrenti ⁽²⁸⁴⁾.

⁽²⁸²⁾ Poiché AGA AB è considerata responsabile della sua ex controllata AGA Gas BV, l'importo è stato ridotto al 10 % dell'ultimo fatturato della controllata; cfr. nota 20.

⁽²⁸³⁾ Fascicolo AGA, pagg. 6987-7014.

⁽²⁸⁴⁾ Cfr. lettera di AP del 24.4.1998, fascicolo AP, pag. 5818.

(457) Inoltre, dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti della Commissione, AGA, Air Products, Hoek Loos e Messer hanno chiesto una riduzione significativa dell'ammenda per non aver contestato i fatti.

(458) Tali considerazioni giustificano una riduzione delle ammende del 25 % per AGA ed Air Products e del 10 % per Hoek Loos e Messer.

Conclusione sull'applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole

(459) In conclusione, considerata la loro collaborazione e alla luce della comunicazione sul trattamento favorevole, la Commissione concede alle destinatarie della presente decisione le seguenti riduzioni delle rispettive ammende:

- ad AGA una riduzione del 25 %,
- a Air Products una riduzione del 25 %,
- a Hoek Loos una riduzione del 10 %,
- a Messer una riduzione del 10 %.

v) Importi definitivi delle ammende inflitte nel presente procedimento

(460) In conclusione, le ammende da infliggere ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 sono le seguenti:

- AGA: 4,15 milioni di EUR,
- Air Liquide: 3,64 milioni di EUR,
- Air Products: 2,73 milioni di EUR,
- BOC: 1,17 milioni di EUR,
- Hoek Loos: 12,6 milioni di EUR,
- Messer: 1 milione di EUR,
- Westfalen: 0,43 milioni di EUR,

Gassen Nederland BV hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato per aver partecipato ad un accordo e/o a pratica concordata continuati nel settore dei gas tecnici e medicali dei Paesi Bassi.

L'infrazione si è protratta per i seguenti periodi:

- | | |
|---------------------------------|------------------------------------|
| — AGA AB | da settembre 1993 a dicembre 1997, |
| — Air Liquide BV | da settembre 1993 a dicembre 1997, |
| — Air Products Nederland BV | da settembre 1993 a dicembre 1997, |
| — BOC Group plc | da giugno 1994 a dicembre 1995, |
| — Messer Nederland BV | da settembre 1993 a dicembre 1997, |
| — NV Hoek Loos | da settembre 1993 a dicembre 1997, |
| — Westfalen Gassen Nederland BV | da marzo 1994 a dicembre 1995. |

Articolo 2

Le imprese di cui all'articolo 1 pongono immediatamente fine alle infrazioni constatate, qualora non vi abbiano ancora provveduto. Esse si astengono da qualsiasi accordo che possa avere lo stesso oggetto o effetto delle infrazioni considerate nella presente decisione.

Articolo 3

Per le infrazioni di cui all'articolo 1 vengono inflitte le seguenti ammende:

- | | |
|---------------------------------|----------------------|
| — AGA AB | 4,15 milioni di EUR, |
| — Air Liquide BV | 3,64 milioni di EUR, |
| — Air Products Nederland BV | 2,73 milioni di EUR, |
| — BOC Group plc | 1,17 milioni di EUR, |
| — Messer Nederland BV | 1 milione di EUR, |
| — NV Hoek Loos | 12,6 milioni di EUR, |
| — Westfalen Gassen Nederland BV | 0,43 milioni di EUR. |

Articolo 4

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

AGA AB, Air Liquide BV, Air Products Nederland BV, BOC Group plc, Messer Nederland BV, NV Hoek Loos, Westfalen

Le ammende di cui all'articolo 3 vengono versate entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione, sul seguente conto bancario n. 642-0029000-95 della Commissione europea, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA, Avenue des Arts/Kunstlaan, 43, B-1040 Bruxelles (codice SWIFT: BBVABEBB; codice IBAN BE76 6420 0290 0095).

Dopo la scadenza di tale termine, le ammende producono automaticamente interessi al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle proprie operazioni di rifinanziamento il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale la presente decisione è adottata, maggiorato di 3,5 punti percentuali, ossia al tasso del 6,75 %.

Articolo 5

Sono destinatarie della presente decisione:

AGA AB
S-181-81 Lidingö

Air Liquide BV
De Witbogt 1
5652 AG Eindhoven
Paesi Bassi

Air Products Nederland BV
Klaprozenweg 101
Noordpoort 1033 NN
Amsterdam
Paesi Bassi

BOC Group plc
Chertsey Road
Windlesham
GU20 6HJ — Surrey
Regno Unito

Messer Nederland BV
Middenweg 17
4782 PM Moerdijk
Paesi Bassi

NV Hoek Loos
Havenstraat 1
Postbus 78
3100 AB Schiedam
Paesi Bassi

Westfalen Gassen Nederland BV
Rigastraat 20
7415 EW Deventer
Paesi Bassi

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 256 del trattato.

Fatto a Bruxelles, il 24 luglio 2002.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione
