

conda del tipo di trasgressione e delle circostanze particolari della stessa. Fra questi possono rientrare, a seconda dei casi, il volume e il valore delle merci oggetto della trasgressione nonché le dimensioni e la potenza economica dell'impresa e, quindi, l'influenza che questa ha potuto esercitare sul mercato. Ne consegue, in primo luogo, che è possibile, per commisurare l'ammenda, tener conto tanto del fatturato complessivo dell'impresa, che costituisce un'indicazione, anche se approssimativa ed imperfetta, delle dimensioni di questa e della sua potenza economica, quanto della parte di tale fatturato corrispondente alle merci coinvolte nella trasgressione e che può quindi fornire un'indicazione dell'entità della medesima. Ne con-

segue, in secondo luogo, che non si deve attribuire ad alcuno di questi due dati un peso eccessivo rispetto ad altri criteri di valutazione e, quindi, che la determinazione dell'ammenda adeguata non può essere il risultato di un semplice calcolo basato sul fatturato complessivo. Ciò vale in particolare qualora le merci in questione costituiscano solo una piccola parte del fatturato.

17. Qualora un'impresa abbia partecipato a due pratiche concertate miranti entrambe ad ostacolare le importazioni parallele, in un paese determinato, di prodotti dello stesso produttore, la Commissione può ritenere che vi fosse unità d'infrazione e quindi infliggere un'unica ammenda.

Nelle cause riunite da 100 a 103/80,

100/80

SA MUSIQUE DIFFUSION FRANÇAISE, con sede in Vélizy, con gli avv. ti R. Collin, del foro di Parigi e L. De Gryse, patrocinante presso la Corte di cassazione del Belgio, con domicilio eletto in Lussemburgo presso l'avv. E. Arendt, 34, rue Philippe-II,

101/80

C. MELCHERS & Co., con sede in Brema, con gli avv.ti J. F. Bellis e I. van Bael, del foro di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio legale Elvinger e Hoss, 15, Côte d'Eich,

102/80

PIONEER ELECTRONIC (EUROPE) NV, con sede in Anversa, con l'avv. M. Waelbroeck, del foro di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso l'avv. E. Arendt, 34, rue Philippe-II,

103/80

PIONEER HIGH FIDELITY (GB) LIMITED, con sede in Londra, con l'avv. J. E. Rayner-James del Lincoln's Inn, barrister, istruito da D. F. Hall de Linklaters e Paynes, solicitors, con studio a Londra, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio legale Elvinger e Hoss, 15, Côte d'Eich,

ricorrenti,

contro

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE, rappresentata dal proprio consigliere giuridico J. Temple Lang e dalla sig.ra M.-J. Jonczy e del sig. Götz zur Haußen, membri del suo ufficio legale, in qualità di agenti, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il proprio consigliere giuridico O. Montalto, edificio Jean Monnet, Kirchberg,

convenuta,

causa avente ad oggetto l'annullamento della decisione della Commissione del 14 dicembre 1979 relativa ad una procedura ai sensi dell'art. 85 del Trattato CEE (IV/29.595 — Apparecchi Pioneer hi-fi) pubblicata nella GU L 60 del 5. 3. 1980, pag. 21,

LA CORTE,

composta dai signori: J. Mertens de Wilmars, presidente, P. Pescatore, A. O'Keeffe, U. Everling, presidenti di Sezione, G. Bosco, T. Koopmans, O. Due, K. Bahlmann e Y. Galmot, giudici,

avvocato generale: Sir Gordon Slynn  
cancelliere: P. Heim

ha pronunziato la seguente

## SENTENZA

## INDICE

*In fatto*

I — Il gruppo Pioneer o il suo sistema di distribuzione nella CEE . . . . .	1835
II — La decisione impugnata . . . . .	1836
III — Il procedimento . . . . .	1837
IV — Le conclusioni delle parti . . . . .	1837
V — Causa 101/80: Melchers . . . . .	1837
A — Le persone coinvolte . . . . .	1837
B — I fatti non contestati . . . . .	1837
Le trattative Schreiber — Full . . . . .	1837
L'ordine Iffli . . . . .	1838
La riunione di Anversa . . . . .	1839
Disponibilità nei magazzini Melchers . . . . .	1839
Il presunto rifiuto di vendita di Melchers . . . . .	1839
L'incontro di Rommelshausen . . . . .	1840
La rinuncia all'ordine Iffli . . . . .	1841
L'offerta del Full al Weber nel 1977 . . . . .	1841
L'impresa EVB di Stoccarda . . . . .	1841
C — Le conclusioni che la Commissione trae da questi fatti . . . . .	1841
D — Le conclusioni che Melchers trae dai fatti . . . . .	1842
E — Le dichiarazioni dello Schreiber . . . . .	1843
F — Le differenze essenziali tra le due versioni dei fatti . . . . .	1844
I negoziati tra lo Schreiber e il Full . . . . .	1844
L'ordine Iffli . . . . .	1846
Le disponibilità di Melchers . . . . .	1846
Il presunto rifiuto di vendita di Melchers . . . . .	1846
L'incontro di Rommelshausen . . . . .	1848
Il presunto errore dello Schreiber circa l'IVA . . . . .	1849
La ditta EVB di Stoccarda . . . . .	1851
VI — Causa 103/80: Pioneer GB . . . . .	1851
A — I fatti non contestati . . . . .	1851
B — Le conclusioni che la Commissione trae dai fatti . . . . .	1853
C — I principali mezzi invocati da Pioneer GB . . . . .	1853
La quota di mercato dei prodotti Pioneer . . . . .	1853
L'effetto delle lettere del Todd a Comet e a Audiotronic . . . . .	1855
Pratica concertata . . . . .	1858

VII — Causa 100/80: MDF . . . . .	1858
A — Gli antefatti non contestati . . . . .	1858
B — Le conclusioni che la Commissione trae da questi fatti . . . . .	1859
C — I principali mezzi invocati da MDF . . . . .	1859
La Commissione si arroga contemporaneamente competenza decisoria e inquisitoria . . . . .	1859
La mancata comunicazione del parere del comitato consultivo . . . . .	1859
La quota di mercato dei prodotti Pioneer . . . . .	1859
La incidenze sul mercato . . . . .	1859
Stato di necessità, legittima difesa . . . . .	1861
L'articolo 85, n. 3 . . . . .	1862
VIII — Causa 102/80: Pioneer Europe . . . . .	1862
A — Gli antefatti non contestati . . . . .	1862
B — Le conclusioni che la Commissione trae da questi fatti . . . . .	1862
C — I principali mezzi invocati da Pioneer . . . . .	1863
La riunione di Anversa . . . . .	1863
Il presunto rifiuto di vendita di Melchers . . . . .	1865
L'inoltro a Melchers, da parte di Pioneer, delle lamentele del Setton e delle informazioni relative alle licenze di importazione . . . . .	1867
Durata della presunta pratica concertata . . . . .	1867
IX — Le ammende . . . . .	1867
Osservazioni generali . . . . .	1867
Rapporto tra ammenda e giro d'affari delle ricorrenti . . . . .	1868
Durata della pratica concertata . . . . .	1870
Inizio della pratica concertata . . . . .	1870
Fine della pratica concertata . . . . .	1871
Gli effetti della presunta pratica concertata . . . . .	1872
Comunicazione da parte della Commissione dei criteri in base ai quali sono state calcolate le ammende . . . . .	1874
Intenzionalità . . . . .	1874
Indole vessatoria dell'ammenda, violazione del principio di proporzionalità . . . . .	1875
Violazione dell'art. 15, n. 5 del regolamento 17/62 . . . . .	1875
Concorso d'infrazioni . . . . .	1875
La responsabilità della Commissione nelle presenti cause . . . . .	1875
Violazione del principio della presunzione d'innocenza dell'imputato . . . . .	1876

*In diritto*

A — Sui mezzi relativi all'inosservanza di forme sostanziali . . . . .	1880
a) Il fatto di essere contemporaneamente giudice e parte . . . . .	1880
b) Sull'omessa menzione, nella comunicazione degli addebiti, di talune circostanze di cui si è tenuto conto nella decisione . . . . .	1881
c) Sull'omessa trasmissione di documenti . . . . .	1884
d) Sulla mancata trasmissione del parere del comitato consultivo . . . . .	1886

B — Sulla valutazione e sulla qualificazione dei fatti in base ai quali la Commissione ha accertato le trasgressioni dell'art. 85, n. 1 . . . . .	1887
a) Sul presunto rifiuto di vendita da parte della Melchers . . . . .	1887
b) Sugli effetti delle lettere inviate dal Todd . . . . .	1894
c) Sulla durata delle pratiche concertate . . . . .	1897
d) Sulla partecipazione della Pioneer alle pratiche concertate . . . . .	1897
e) Quote di mercato detenute dalle ricorrenti e pregiudizio per il commercio fra Stati membri . . . . .	1899
C — Sui mezzi relativi all'omessa considerazione delle circostanze che escludono l'irrogazione di ammende . . . . .	1901
a) Sulla legittima difesa e sullo stato di necessità . . . . .	1901
b) Sull'art. 85, n. 3 del Trattato . . . . .	1902
c) Sulla conformità del comportamento della Melchers ai suoi impegni contrattuali notificati alla Commissione . . . . .	1903
d) Sull'assenza di istruzioni da parte dei soci . . . . .	1903
e) Sull'eventuale corresponsabilità della Commissione nelle presenti cause . . . . .	1904
D — Sui mezzi relativi all'entità delle ammende . . . . .	1904
a) Sul livello generale delle ammende . . . . .	1904
b) Sulla presunta assenza di intenzionalità della Pioneer . . . . .	1907
c) Sull'uso del fatturato come base per la commisurazione delle ammende . . . . .	1907
d) Sulla durata delle pratiche concertate . . . . .	1909
e) Sull'irrogazione di un'unica ammenda per due pratiche concertate . . . . .	1910
E — Conclusioni . . . . .	1911
Sulla domanda di annullamento . . . . .	1911
Sulla domanda di riduzione delle ammende . . . . .	1911
Sulle spese . . . . .	1913

## In fatto

Gli antefatti, il procedimento, le conclusioni, i mezzi e gli argomenti delle parti possono riassumersi come segue:

mondiali di apparecchi ad alta fedeltà. Il suo giro d'affari è stato di 530 milioni di dollari nel 1976 e di 843 milioni di dollari nel 1977.

I — Il gruppo Pioneer e il suo sistema di distribuzione nella CEE

1. La Pioneer Electronic Corporation di Tokio è uno dei più grandi produttori

2. La maggior parte degli apparecchi Pioneer venduti in Europa sono importati dalla filiale Pioneer Electronic (Europe) NV, di Anversa, in prosieguo denominata «Pioneer» o «Pioneer (Europe)». Al momento in cui si sono svolti i fatti sui quali verte la presente causa, Pioneer aveva distributori esclusivi indi-

pendenti in sette paesi della Comunità. In seguito, molti di questi distributori sono divenuti filiali Pioneer.

A quel tempo, i distributori esclusivi negli Stati membri di cui è questione nelle presenti cause erano: C. Melchers & Co. a Brema, nella Repubblica federale di Germania, in prosieguo «Melchers»; Shriro UK Ltd nel Regno Unito, in prosieguo «Shriro», e Musique Diffusion française in Francia, in prosieguo «MDF».

Melchers aveva costituito una rete di vendita composta da oltre mille rivenditori al pubblico e sette rappresentanti di zona, che dovevano curare i contratti con i rivenditori del loro settore e la promozione delle vendite Pioneer entro la loro sfera di competenza.

Dal 1° gennaio 1978, la distribuzione dei prodotti Pioneer è stata affidata alla Pioneer Melchers GmbH, nuova società, il cui capitale autorizzato doveva esser detenuto per il 40 % da Pioneer e per il 60 % da Melchers. Quest'ultima si occupa inoltre di attività commerciali in altri settori.

Shriro aveva allestito una rete di vendita composta da oltre 260 dettaglianti. I punti di vendita di prodotti Pioneer nel Regno Unito erano circa 480. Due rivenditori, cioè Comet e Audiotronic, disponevano da soli di circa 160 punti di vendita e vendevano complessivamente circa il 45 % dei prodotti Pioneer forniti da Shriro.

Nel corso del 1978, Pioneer acquistava tutto il capitale della Shriro e trasformava la ragione sociale della stessa in Pioneer High Fidelity (GB) Ltd, in prosieguo «Pioneer GB».

3. I prezzi praticati dalla Pioneer agli esclusivisti nella Repubblica federale di Germania, in Francia e nel Regno Unito erano sostanzialmente identici. Gli esclusivisti erano pienamente liberi di fissare i loro prezzi di vendita.

4. Per l'esercizio terminato il 30 settembre 1976, Pioneer ha venduto prodotti hi-fi ai suoi esclusivisti nei tre paesi interessati per un valore totale di:

- Repubblica federale di Germania:  
200 699 871 BFR
- Francia: 227 206 908 BFR
- Regno Unito: 305 964 158 BFR.

## II — La decisione impugnata

Il 14 dicembre 1979, la Commissione adottava la decisione impugnata con i presenti ricorsi (GU L 60 del 5. 3. 1980, pag. 21) nella quale si constata che la pratica concertata tra MDF, Pioneer e Melchers, che mirava ad ostacolare, dalla fine del 1975 al febbraio 1976, le importazioni di prodotti Pioneer provenienti dalla Repubblica federale di Germania e destinati alla Francia, nonché la pratica concertata tra MDF, Pioneer e Pioneer GB mirante ad ostacolare, dalla fine del 1975 alla fine del 1977, le importazioni dal Regno Unito alla Francia, costituiva infrazione all'art. 85, n. 1, del Trattato.

La Commissione infliggeva le seguenti ammende: 850 000 UC a MDF,

4 350 000 UC a Pioneer, 1 450 000 UC a Melchers e 300 000 UC a Pioneer GB.

2. La Commissione chiede la reiezione del ricorso e la condanna alle spese delle ricorrenti.

### III — Il procedimento

1. Ciascuna delle quattro imprese summenzionate ha impugnato detta decisione.

Con ordinanza del 10 luglio 1981, le quattro cause sono state riunite ai fini del procedimento e della sentenza.

2. Il giudice relatore e l'avvocato generale hanno tenuto riunioni preparatorie con le parti il 10 luglio e il 3 dicembre 1981.

Il 18 settembre 1981, la Seconda Sezione della Corte ha escusso i testimoni nella causa 101/80, Melchers.

In esito alle riunioni preparatorie, le parti hanno compilato l'elenco dei punti pertinenti di fatto e di diritto. Le parti hanno inoltre trattato onde accordarsi su determinati elementi di fatto. L'accordo è stato raggiunto su alcuni punti; per altri le parti hanno illustrato i loro punti di vista.

### IV — Le conclusioni delle parti

1. Le *ricorrenti* chiedono l'annullamento della decisione o, in subordine, la riduzione delle ammende e la condanna alle spese della Commissione. MDF chiede inoltre, in ulteriore subordine, di esser autorizzata a pagare ratealmente l'ammenda ridotta, in base ad aliquote ragionevoli.

### V — Causa 101/80: Melchers

Con il primo mezzo Melchers contesta di aver ostacolato le importazioni parallele dalla Germania alla Francia.

#### A — *Le persone coinvolte*

1. Le persone principalmente coinvolte nella causa Melchers sono le seguenti: sig. Iffli, proprietario dell'impresa omonima a Metz, che vende a prezzo ridotto, tra l'altro, prodotti hi-fi, e direttore generale del gruppo d'acquisto Connexion, che si procura materiale hi-fi, tra l'altro, mediante importazioni parallele; sig. Weber, ex direttore dell'impresa Willi Jung di Saarbrücken, il quale, dopo l'acquisto della Jung da parte del grossista tedesco Gruoner, di Rommelshausen, è divenuto direttore della succursale Gruoner di Saarbrücken, sig. Schmidt, proprietario della Gruoner, sig. Hauser, capo servizio acquisti della Gruoner, sig. Schreiber, addetto agli acquisti presso la Gruoner, sig. Mackenthun, direttore del reparto hi-fi di Melchers, sig. von Bonin, direttore delle vendite di prodotti hi-fi presso la Melchers; sig. Full, rappresentante della Melchers per la zona di Karlsruhe, sig. Setton, presidente della MDF, concessionario Pioneer per la Francia.

#### B — *I fatti non contestati*

Le trattative Schreiber — Full

2. Nel novembre 1975, l'Iffli era in grado di offrire prodotti Pioneer a prezzi inferiori del 26-31 % rispetto al prezzo medio praticato al pubblico in Francia,

grazie ad importazioni parallele effettuate dalla Connexion che si riforniva in Belgio. Poco dopo, l'Iffli prendeva contatto con lo Schreiber, tramite il Weber, onde reperire in Germania un ulteriore fornитore per le importazioni parallele, tra l'altro, di prodotti Pioneer. A questo scopo, il 12 dicembre 1975 l'Iffli si recava a Rommelshausen, ove ha sede la Pioneer, per discutere con l'Hauser e con lo Schreiber. L'Iffli era accompagnato dal Weber. L'Hauser redigeva un memorandum su questo colloquio. Lo Schreiber, a sua volta, chiedeva a Melchers — con telex del 15 dicembre 1975, che conteneva solo una vaga allusione al proposito della Gruoner di aumentare la sua attività nel settore hi-fi — di comunicargli il listino prezzi dei prodotti Pioneer. Melchers rispondeva consigliando allo Schreiber di rivolgersi al Full.

### L'ordine Iffli

3. Dopo i primi incontri con il Full, lo Schreiber presentava un'offerta all'Iffli, il 31 dicembre 1975, in particolare gli proponeva prodotti Pioneer a prezzi inferiori fino al 30 % rispetto a quelli praticati da MDF. Accettando l'offerta Schreiber, l'Iffli trasmetteva al Weber, il 12 e 14 gennaio 1976, due ordini, per un valore totale di circa 1 milione DM, ordini che nel corso degli stessi giorni venivano inoltrati per telex dal Weber a Gruoner. Il 19 gennaio 1976, il Weber scriveva all'Iffli per informarlo che le condizioni di consegna del suo ordine di materiale Pioneer sarebbero state indicate dall'importatore di «Amburgo» il 19 gennaio 1976. Lo Schreiber trasmetteva a Melchers gli ordini Iffli, via telex, il 20 gennaio 1976, riducendo i quantitativi. I motivi per cui lo Schreiber ha operato questa riduzione sono controversi tra le parti (vedi n. 21).

Nella seconda quindicina di dicembre 1975, il Full si recava dallo Schreiber. Durante la visita, il Full illustrava le condizioni praticate da Melchers ai rivenditori al minuto e consegnava allo Schreiber il listino Melchers allora vigente, cioè il listino n. 8/75. Il Full tornava ad incontrare lo Schreiber nel gennaio 1976 ed in questa occasione faceva cenno alle nuove condizioni praticate dalla Melchers a decorrere dal febbraio 1976, in base al listino 1/76. Questo nuovo listino prevedeva, tra l'altro, uno sconto per grossisti del 3 %.

Lo Schreiber ha conservato appunti relativi ai due incontri con il Full. Questi appunti sono stati illustrati dallo Schreiber nel corso della deposizione testimoniale del 18 settembre 1981. La questione del se il Full abbia dato l'impressione allo Schreiber che Melchers aveva accettato Gruoner come cliente è controversa tra le parti (vedi appresso n. 20).

Lo stesso giorno, il Weber informava telefonicamente l'Iffli che la maggior parte del suo ordine di materiale Pioneer era già stata inviata a Rommelshausen e gli inviava una lettera in cui si elencavano gli articoli ordinati dall'Iffli che Melchers aveva già spedito, egli sosteneva, a Gruoner, nonché quelli che erano prenotati per conto dell'Iffli nei magazzini dell'importatore di Amburgo. Gli articoli elencati dal Weber come già spediti a Rommelshausen o come prenotati ad Amburgo corrispondevano a quelli ordinati dallo Schreiber il 20 gennaio 1976.

Durante la deposizione del 18 settembre 1981, lo Schreiber dichiarava di aver informato il Weber dei quantitativi di ma-

teriale Pioneer che egli aveva ordinato alla Melchers il 20 gennaio 1976. Lo Schreiber non avrebbe però dichiarato al Weber che parte delle merci ordinate era già stata spedita da Melchers. Secondo lo Schreiber, il Weber avrebbe scritto all'Iffli il 20 gennaio 1976 per non perdere il suo ordine.

Durante la deposizione, il Weber ha spiegato che le informazioni sulla fornitura di materiale Pioneer, che egli aveva trasmesso all'Iffli con lettera del 20 gennaio 1976, gli erano state fornite dallo Schreiber. Supponendole corrette, egli aveva addirittura preparato le fatture per l'esportazione ed altri documenti inerenti la transazione.

#### La riunione di Anversa

4. Il 19 e 20 gennaio 1976, Pioneer organizzava una riunione nella sede di Anversa, cui partecipavano in particolare il direttore generale Ito, il Setton, il Mackenthun, nonché i rappresentanti dei distributori Pioneer nel Regno Unito, nei Paesi Bassi e in Svizzera. In precedenza, il Setton si era ripetutamente lagnato presso il sig. Ito delle importazioni parallele di materiale Pioneer in Francia. La Pioneer trasmetteva queste lagnanze alla Melchers e il Setton ribadiva il suo malcontento alla riunione di Anversa.

Il 19 gennaio 1976, l'Iffli presentava alle autorità francesi una dichiarazione doganale d'importazione di materiale Pioneer, in base a fatture pro forma e — il 21 e 22 gennaio 1976 — otteneva le relative licenze d'importazione. Pioneer ne veniva informato dalla MDF e trasmetteva l'informazione a Melchers.

#### Disponibilità nei magazzini Melchers

5. Ricevuto l'ordine Gruoner il 20 gennaio 1976, la Melchers controllava le sue disponibilità di magazzino il 21 gennaio 1976. La situazione è stata annotata sul telex Gruoner del 20 gennaio 1976 da un dipendente della Melchers, il sig. Stürken, che allora era addetto al magazzino. Le possibilità di evadere l'ordine in base a queste giacenze è contestata dalle parti (vedi n. 22). Il 22 gennaio Melchers veniva telefonicamente informata, su sua richiesta, che la società d'assicurazioni Hermes Kreditversicherung di Amburgo era disposta a garantire l'ordine Gruoner per l'importo di 200 000 DM, notizia confermata per iscritto il 27 gennaio.

#### Il presunto rifiuto di vendita di Melchers

6. Il 23 gennaio 1976, lo Schreiber inviava a Melchers un telex di questo tenore: «Vogliate confermare nostro ordine e comunicarci nome dello spedizioniere che effettuerà il trasporto». La Melchers rispondeva: «Confermiamo ... vostri ordini. Lo spedizioniere che effettuerà la consegna è ditta Gildemeister». È contestato se questa risposta costituisca un'accettazione dell'ordine o una semplice conferma di ricevuta (vedi n. 23).

7. Il 28 gennaio 1976, lo Schreiber indirizzava al Weber il seguente telex:

«Un colloquio telefonico col sig. von Bonin, direttore delle vendite del rappresentante tedesco di Pioneer, ha dato i seguenti risultati: la direzione Pioneer Europa di Anversa è già al corrente della licenza d'importazione di apparecchi Pioneer. La succursale tedesca ha ricevuto ordine tassativo di non fare forni-

ture alla ditta Jung. Nei nostri confronti le forniture sono subordinate all'impegno di non esportare.

Stando così le cose, la Melchers rifiuta di vendere».

In una lettera del 29 gennaio 1976, il Weber informava l'Iffli della summenzionata conversazione telefonica tra lo Schreiber e il von Bonin.

Le parti non concordano sul se questa conversazione si sia veramente svolta (vedi n. 23).

8. L'Iffli si lamentava poi con il Weber e con lo Schreiber del presunto rifiuto di vendita della Melchers e minacciava di adire le vie legali nei confronti di Gruoner. Il Weber si associaava a queste lamentele. In particolare faceva sapere ai sigg. Schmidt e Hauser, della Gruoner, con telex del 6 febbraio 1976, di avere le prove di una vendita di materiale Pioneer da parte della Melchers a un grossista di Bruxelles, materiale che era poi stato ceduto all'Iffli ed inoltre che la soc. EVB di Stoccarda aveva pure venduto a Parigi apparecchi Pioneer acquistati presso Melchers. Il telex reca note manoscritte dello Schreiber che, per la fornitura via Bruxelles, ha osservato: «non ha fornito direttamente, noto a Brema. Ma non via Germania, Melchers lo nega formalmente». Quanto alla fornitura tramite EVB, le note recitano: «esatto, è stato nel novembre 1975, enormi guai, quindi prudenza, ora». Lo Schreiber ha illustrato queste annotazioni durante l'escusione dei testimoni del 18 settembre 1981 (vedi n. 20, ultimo paragrafo).

### L'incontro di Rommelshausen

9. L'11 febbraio 1976, si svolgeva un incontro a Rommelshausen tra Melchers e la Gruoner, la cui finalità è contestata. Partecipavano a questa riunione il Full, il Mackenthun e il von Bonin per Melchers, Schmidt e Schreiber per la Gruoner. Il contenuto del colloquio oggetto di quest'incontro, specie il punto del se Melchers abbia chiesto alla Gruoner di impegnarsi a non esportare, è contestato tra le parti (vedi n. 24).

Il 18 febbraio 1976, lo Schreiber inviava al Weber il seguente telex:

«L'incontro con i dirigenti dell'impresa Melchers, a Brema, circa la vendita di apparecchi Pioneer, ha consentito di chiarire i seguenti punti:

- Nel 1975, la Melchers ha fornito a ditte che hanno esportato apparecchi in Belgio e in Francia. EVB, di Stoccarda, ha venduto in Francia (ordini per importi piuttosto modesti), un rivenditore piuttosto grosso della Ruhr ha fornito in Belgio. Parte di detti apparecchi sono rientrati nella Repubblica federale e Melchers deve addirittura riacquistarne parecchi onde evitare guai maggiori.
- Melchers nega categoricamente di aver esportato direttamente. I contratti stipulati tra la direzione Pioneer di Anversa e i distributori nazionali escludevano a priori questa possibilità. Il fatto che il movimento dei prodotti sia coordinato da Anversa è legittimo e la Melchers comprometterebbe la sua posizione se, dal canto suo, non controllasse la vendita degli apparecchi.

chi Pioneer in modo da evitare che grosse partite di merce attraversino la frontiera.

3. Siamo molto interessati ad annoverare i prodotti Pioneer nel nostro programma di vendita.

Non possiamo effettuare forniture in sufficienti quantitativi se Melchers non ha la garanzia che gli articoli ordinati sono destinati ai dettaglianti tedeschi.

4. Non si può sostenere che vi è una pressione commerciale e questo elemento non si può sfortunatamente modificare da un giorno all'altro. In definitiva è essenziale per le vendite in Europa mantenere il livello dei prezzi.

...»

Il 19 febbraio 1976 lo Schreiber scriveva un memorandum sull'incontro di Rommelshausen, in cui precisa tra l'altro: «Dopo le discussioni ... con Melchers, nulla più ostacola la collaborazione». Il nesso tra il telex e la riunione nonché il senso delle espressioni del memorandum sono contestati dalle parti (vedi n. 24).

#### La rinuncia all'ordine Iffli

10. Il 20 febbraio 1976 lo Schreiber inviava un telex all'Iffli, informandolo che i prezzi dell'offerta del 31 dicembre 1975, tra l'altro relativi a materiale Pioneer, non erano più validi «dato l'andamento dei prezzi». Quindi l'ordine Iffli veniva definitivamente annullato e questi non ha mai ricevuto il materiale ordinato. Il motivo della mancata esecuzione dell'ordine Iffli è contestato tra le parti.

Gruoner inviava a Melchers un nuovo ordine nelle settimane successive. Gruoner diventava il principale cliente isolato di Melchers.

11. Il 28 febbraio 1976, l'Iffli presentava un reclamo alla Commissione. Il primo incontro tra Commissione e Melchers pare si sia svolto il 12 e 13 aprile 1976.

#### L'offerta del Full al Weber nel 1977

12. Il 27 maggio 1977, il Full offriva al Weber, affinché li rivendesse a Iffli, 2 000 giradischi Pioneer. L'operazione non andava in porto in quanto l'Iffli rite-neva che il prezzo fosse troppo alto.

#### L'impresa EVB di Stoccarda

13. Prodotti Pioneer acquistati presso la Melchers son stati esportati in Francia nel novembre 1975, ad opera della EVB di Stoccarda, nonostante questa avesse confermato per iscritto, su richiesta del Full, che la merce in questione non era destinata ad esser rivenduta nel mercato comune. I motivi per cui il Full ha richiesto questa conferma sono contestati dalle parti (vedi n. 26).

#### *C — Le conclusioni che la Commissione trae da questi fatti*

14. Se lo Schreiber, in data 31 dicembre 1975, ha offerto all'Iffli prezzi inferiori fino al 30 % rispetto a quelli praticati da MDF, osserva la Commissione, ciò significa che egli ha concluso dai suoi colloqui con il Full, a fine dicembre 1975, di esser in grado, come grossista e data l'entità degli ordini, di acquistare da

Melchers a condizioni che gli consentivano di fare una simile offerta. Prima di trasmettere a Melchers l'ordine Iffli, il 20 gennaio 1976, lo Schreiber lo riduceva, temendo che natura o entità dell'ordine avrebbero dato a Melchers l'impressione che il materiale ordinato doveva esser esportato in Francia. In un primo tempo Melchers reagiva all'ordine in un modo del tutto normale: controllava le sue disponibilità, chiedeva ed otteneva una garanzia di credito e confermava l'ordine indicando lo spedizioniere. Tuttavia, dopo le lamentele del Setton, le discussioni nella sede di Anversa e le istruzioni di Pioneer, Melchers cambiava atteggiamento e rifiutava di fornire il materiale richiesto da Gruoner. Questo rifiuto è stato comunicato in particolare durante una conversazione telefonica tra lo Schreiber e il von Bonin verso il 27 gennaio 1976; questi avrebbe infatti detto, in quest'occasione, che Melchers rifiutava di fornire in quanto non gli era stata fornita la garanzia che il materiale ordinato non sarebbe stato esportato. Nel corso della riunione a Rommelshausen, l'11 febbraio 1976, i rappresentanti di Melchers avrebbero ripetuto di non poter eseguire l'ordine del 20 gennaio 1976.

*D — Le conclusioni che Melchers trae dai fatti*

15. Secondo Melchers, le trattative tra il Full e lo Schreiber tra la fine dicembre 1975 e i primi di gennaio 1976 possono definirsi solo una «prima presa di contatto». L'ordine del 20 gennaio 1976 era

prematuro, poiché le condizioni relative ai rapporti commerciali futuri tra Gruoner e Melchers sono state discusse solo nel corso della riunione a Rommelshausen, l'11 febbraio 1976, e Gruoner ha accettato queste condizioni solo dopo detta riunione. Poiché Melchers soleva — salvo rare eccezioni — vendere a dettaglianti e non a grossisti, era infatti necessario un adeguato periodo di tempo per instaurare rapporti commerciali con la Gruoner. Melchers era quindi sorpresa nel vedere un ordine di Gruoner il 20 ed una richiesta di conferma il 23 gennaio 1976, cioè a data nella quale non era ancora stata convenuta alcuna delle summenzionate condizioni fondamentali. Il telex che ha fatto seguito alla richiesta di conferma e l'intervento presso la Hermes Kreditversicherung erano operazioni correnti che non dimostravano affatto che l'ordine fosse stato accettato. Per di più, gran parte delle merci ordinate da Gruoner non erano disponibili.

16. Nella replica, Melchers invoca elementi di fatto nuovi, emersi in esito alle visite fatte alla Gruoner tra la data del deposito del controricorso e quella del deposito della replica. Durante questi incontri, Melchers ha esaminato i documenti di Gruoner inerenti la presente questione e ha rivolto domande allo Schreiber.

Melchers sostiene di aver scoperto, in quest'occasione, che lo Schreiber aveva commesso un errore di calcolo nel computo dei prezzi della sua offerta all'Iffli del 31 dicembre 1975. Lo Schreiber

avrebbe calcolato questi prezzi partendo dal normale listino Melchers. Ne ha detto lo sconto abituale (per i dettaglianti, che fruiavano dello sconto massimo), nonché l'11 %, pari all'incidenza dell'IVA in Germania, pensando erroneamente che, trattandosi di merce destinata all'esportazione, questa imposta poteva venir defalcata. Il listino Melchers, dal quale egli defalcava l'IVA, indicava invece prezzi netti, nei quali l'IVA non era compresa. Melchers conclude che l'ordine Iffli non è stato eseguito non già per un rifiuto di vendita di Melchers o a causa di un'invalidità dell'offerta all'Iffli «dato l'andamento dei prezzi», ma soltanto perché lo Schreiber si è reso conto dell'errore commesso sul calcolo dell'IVA, errore che, effettuando la fornitura al prezzo indicato, avrebbe costretto lo Schreiber a vendere sottocosto, il che avrebbe significato oltre 80 000 DM di perdita per Gruoner. Per Melchers l'unico responsabile della mancata fornitura a Iffli è perciò Gruoner, e più precisamente lo Schreiber.

17. A sostegno del suo modo di vedere, Melchers osserva inoltre che vi è un parallelismo tra il modo in cui lo Schreiber ha trattato ordini di materiale Pioneer e altri di prodotti National Panasonic, altro costruttore giapponese di prodotti hi-fi. In entrambi i casi il Weber (che sostiene di esser stato indotto in errore dallo Schreiber) avrebbe informato l'Iffli che i prodotti ordinati erano stati spediti a Rommelshausen dall'importatore ancor prima che lo Schreiber trasmettesse all'importatore l'ordine Iffli; egli chiedeva all'importatore di confermare il presunto ordine che, nel caso della National Panasonic, era solo una richiesta di prenotazione; scriveva poi al Weber, che a sua volta informava l'Iffli, che la fornitura non poteva venir eseguita per rifiuto di

vendita dell'importatore; il 20 febbraio 1976 egli revocava l'offerta fatta all'Iffli il 31 dicembre 1975, giustificandosi con l'andamento dei prezzi.

#### *E — Le dichiarazioni dello Schreiber*

18. Ognuna delle parti fonda la sua versione dei fatti sulle dichiarazioni scritte dello Schreiber. La Commissione si fonda sulla dichiarazione rilasciata dallo Schreiber, su sollecito dei suoi ispettori, il 18 maggio 1977; Melchers si fonda sulla dichiarazione fatta dallo Schreiber, su sua richiesta, il 5 settembre 1980. Lo Schreiber ha rilasciato altre due dichiarazioni: il 15 febbraio 1980 egli dichiarava che il rifiuto di vendita del von Bonin si riferiva forse all'impresa Jung di Magonza; il 12 settembre 1980 egli dichiarava che egli si era forse reso conto dell'errore relativo all'IVA dal gennaio 1976.

19. Nella sua dichiarazione del 18 maggio 1977 lo Schreiber affermava:

— di aver assunto le indicazioni del Full circa i prezzi e la disponibilità di ma-

teriale Pioneer come base per stilare l'offerta Iffli del 31 dicembre 1975;

- di aver ridotto l'ordine Iffli, immaginando che l'ordine originale avrebbe fatto sospettare a Melchers che la merce era destinata alla Francia;
- che il von Bonin lo ha informato che la fornitura a Gruoner era possibile solo previo impegno di questi a non esportare;
- di aver invitato Melchers all'incontro di Rommelshausen per discutere i problemi insorti per effetto del rifiuto di vendita;
- che in quest'occasione il von Bonin aveva dichiarato che Melchers poteva fornire solo merce destinata ai commercianti tedeschi del ramo;
- che non vi sono più stati ostacoli alle relazioni commerciali tra Melchers e Gruoner dopo l'esame dell'ordine Iffli nella riunione di Rommelshausen.

Nella dichiarazione del 5 settembre 1980, lo Schreiber ha affermato:

- «1. I prezzi oltremodo ridotti comunicati all'Iffli erano il risultato di una nostra idea, circa la quale non ci eravamo concertati con Melchers: eravamo cioè persuasi, erroneamente, che il rimborso IVA avrebbe implicato una diminuzione di prezzo e non avrebbe avuto, ad esempio, effetti neutri sui prezzi.
- (...)
- 4. Allorché è apparsa evidente l'impossibilità di mantenere la nostra promessa di fornitura all'Iffli, era neces-

sario giustificare plausibilmente di fronte all'Iffli il nostro atteggiamento. Nel frattempo abbiamo appreso che l'Iffli aveva ottenuto una licenza per importare in Francia materiale Pioneer. In una situazione così precaria, abbiamo deciso di giustificare la mancata fornitura della Melchers con un intervento della sede di Anversa. Questa giustificazione è da me stata trasmessa per iscritto al Weber perché ne informasse l'Iffli.

Non volevamo dire la verità a Iffli, cioè di avergli promesso la fornitura prima di aver conferma del nostro ordine del 20 gennaio 1976, poiché temevamo che ciò compromettesse il nostro nuovo rapporto d'affari».

*F — Le differenze essenziali tra le due versioni dei fatti*

I negoziati tra lo Schreiber e il Full

20. *Melchers* sostiene che il Full ha chiarito allo Schreiber che — in linea generale — Melchers non usa trattare con i grossisti e sarebbero state necessarie ulteriori discussioni con la direzione generale di Melchers per far annoverare Gruoner tra i clienti.

Secondo la *Commissione*, lo Schreiber non ha ben compreso questo particolare durante i suoi colloqui con il Full, giacché ha inviato un ordine alla Melchers il 20 gennaio 1976.

Durante la *deposizione testimoniale* del 18 settembre 1981, lo Schreiber ha spiegato che Melchers non aveva ancora elaborato condizioni di vendita per grossisti allorché si è svolto il primo incontro con il Full. Gli unici due grossisti a quel momento riforniti da Melchers, cioè Brömmelhaupt e Weide, fruivano delle condi-

zioni più favorevoli praticate ai rivenditori al minuto. A proposito dell'annotazione «*bonus für GH*» (sconto grossisti) che compare nelle sue note manoscritte relative al primo incontro con il Full, lo Schreiber ha dichiarato: «apparentemente per i grossisti si era adottata una soluzione transitoria, la prassi era probabilmente la stessa seguita con Brömmelhaupt». Lo Schreiber non ha potuto fornire maggiori lumi sul senso della sua osservazione.

Lo Schreiber ha poi dichiarato che il secondo incontro tra lui e il Full aveva avuto luogo prima che inviasse il suo ordine a Melchers, il 20 gennaio 1976. Lo Schreiber ha infine spiegato che egli aveva considerato le informazioni ricevute dal Full come offerta vera e propria da parte sua e l'offerta che a sua volta egli aveva sottoposto all'Iffli si fondava unicamente sulle informazioni avute durante il primo colloquio, mentre l'ordine trasmesso a Melchers si riferiva ai nuovi prezzi del 1976, di cui era stato informato durante il secondo colloquio.

Il Full dichiarava, nel corso della deposizione testimoniale, di aver informato lo Schreiber, durante il primo colloquio, che Melchers non aveva previsto condizioni di vendita per i grossisti. Queste condizioni non esistevano nemmeno al momento del secondo incontro tra Schreiber e Full, che si è svolto, secondo quest'ultimo, dopo l'ordine Gruoner del 20 gennaio 1976 (vedi n. 23).

Inoltre le parti non sono d'accordo sull'osservazione «si devono impedire le forniture parallele. Belgio!», che compare tra le note manoscritte dello Schreiber.

Secondo la *Commissione*, questa osservazione denota che il problema delle esportazioni parallele di prodotti forniti dalla Germania era già stato abbordato durante i colloqui Full — Schreiber.

*Melchers* fa osservare che la preoccupazione di impedire forniture parallele «può esser stata espressa dallo Schreiber», desideroso di impedire importazioni parallele in Germania di prodotti provenienti dal Belgio, che allora era la principale fonte di importazioni parallele sul continente, specie di materiale proveniente dalla Gran Bretagna. Secondo Melchers, la stessa preoccupazione può aver dettato la frase «nessuna reimportazione», che compare nel memorandum Hauser del 16 dicembre 1975, relativo alla visita di Iffli a Gruoner, del 12 dicembre 1975.

Durante la *deposizione testimoniale*, lo Schreiber confermava l'interpretazione fornita da Melchers della frase summenzionata che compariva nelle sue note manoscritte. Quanto all'osservazione dell'Hauser, lo Schreiber ha dichiarato di tenere che l'Hauser si riferisse ad una sua conversazione con l'Iffli onde accettare che i prodotti che egli avrebbe acquistato venissero effettivamente venduti in Francia e non rifluissero sul mercato tedesco.

Lo Schreiber spiegava inoltre che, il 6 febbraio 1976, allorché il Weber ha inviato il telex di pari data a Schmidt e Hauser della Gruoner, egli ha discusso con il Full il problema delle importazioni parallele in Francia di prodotti Pioneer provenienti dalla Germania. È stato il Full a fornirgli le informazioni che egli ha annotato sul telex del Weber (vedi nn. 8 e 24).

Il Full ha dichiarato, durante la deposizione testimoniale, che era impossibile che egli avesse dato queste informazioni allo Schreiber.

causa delle vendite del periodo natalizio. Pure nei magazzini di Anversa le disponibilità di materiale Pioneer erano scarse; gran parte delle giacenze erano state vendute in precedenza.

### L'ordine Iffli

21. Secondo la *Commissione*, lo Schreiber ha ridotto l'ordine Iffli poiché pensava che la sua natura e la sua entità facessero sospettare a Melchers che la partita fosse destinata alla Francia.

Per *Melchers* è difficile credere che la richiesta Iffli non potesse venir accettata, mentre lo avrebbe potuto quella ridotta dallo Schreiber. Melchers ritiene invece incomprensibili le ragioni per cui lo Schreiber ha ridotto l'ordine Iffli.

Nella *dichiarazione* del 18 maggio 1977, rilasciata agli ispettori della *Commissione*, lo *Schreiber* ha spiegato di aver ridotto l'ordine Iffli per non far insorgere a Melchers il sospetto che la merce fosse destinata alla Francia, cosa che avrebbe potuto incrinare i suoi rapporti con Melchers. Nel corso della deposizione testimoniale del 18 settembre 1981, egli confermava questa versione, affermando, nel contempo, di aver ridotto l'ordine Iffli in quanto era persuaso che Melchers non disponesse dei quantitativi ordinati dall'Iffli.

### Le disponibilità di Melchers

22. *Melchers* sostiene che, dei 41 modelli ordinati da Gruoner il 20 gennaio 1976, 13 non erano disponibili, per altri modelli le disponibilità di magazzino erano inferiori alla richiesta di Gruoner. Le disponibilità erano molto ridotte a

Secondo la *Commissione*, tutti i prodotti ordinati dalla Gruoner avrebbero potuto venir spediti al più tardi il 10 febbraio 1976; inoltre, Melchers avrebbe potuto rifornirsi non solo presso la centrale di Anversa, ma anche direttamente in Giappone.

### Il presunto rifiuto di vendita di Melchers

23. Secondo la *Melchers*, il telex dello Schreiber con cui si chiedeva conferma dell'ordine è stato ricevuto da una studentessa, la sig. na Hammer, che era al secondo giorno di lavoro. «Confermando» l'ordine, essa intendeva semplicemente accusare ricezione dello stesso. Il 6 marzo 1980, essa ha rilasciato a Melchers una dichiarazione scritta in cui ribadiva questa versione.

La *Commissione* classifica il telex del 23 gennaio 1976 come accettazione dell'ordine del 20 gennaio. A suo parere è improbabile che una studentessa, che lavorava da due giorni, potesse inviare un telex senza aver ricevuto istruzioni in merito. Ad ogni modo non ha alcuna importanza stabilire se Melchers abbia unilateralmente receduto dal contratto o meno; quel che importa è che Melchers ha considerato il telex di Gruoner del 20 gennaio come ordine normale fino al 23 gennaio, in seguito però ha rifiutato la fornitura.

Lo *Schreiber* ha spiegato, nel corso della deposizione testimoniale del 18 settembre 1981, che egli aveva interpretato il te-

lex del 23 gennaio 1976 come accettazione del suo ordine, giacché questo telex indicava anche lo spedizioniere.

si erano infatti svolti soltanto tramite il Full.

La Hammer, durante la deposizione testimoniale, ha dichiarato di aver soltanto avuto l'intenzione di accusare ricevuta del telex del 23 gennaio 1976. Essa non ricordava se qualcuno le avesse portato il telex dello Schreiber chiedendole di accusarne ricevuta o se lo avesse fatto spontaneamente. La Hammer ha inoltre dichiarato di non aver preso visione dell'ordine dello Schreiber del 20 gennaio 1976 prima di inviare il telex del 23 gennaio 1976.

La Commissione sostiene che il von Bonin ha dichiarato, durante una conversazione telefonica avuta con lo Schreiber verso il 27 gennaio 1976, che Melchers rifiutava di fornire in quanto non aveva avuto la garanzia che la partita ordinata non sarebbe stata esportata. La Commissione si fonda particolarmente sul telex che lo Schreiber ha inviato al Weber il 28 gennaio 1976 (vedi n. 7). La Commissione ricorda inoltre che il patrono di Melchers ha scritto, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti: «Invece di prendere contatto con il Full, lo Schreiber ha telefonato al von Bonin». Per di più il patrono di Melchers ha ammesso, nel corso dell'audizione tenutasi presso la Commissione il 21 novembre 1978, che il von Bonin aveva telefonato a Gruoner, probabilmente il 27 gennaio 1976.

Secondo Melchers, il von Bonin ha conferito con lo Schreiber per la prima volta alla riunione di Rommelshausen, l'11 febbraio 1976. Tutti i contatti tra Melchers e Gruoner prima di questa riunione

Il von Bonin confermava quanto precede durante la deposizione testimoniale. Ricevuto l'ordine, il Full è stato incaricato di spiegare a Gruoner che in quel momento non si poteva dar esecuzione ad un ordine del genere.

Lo Schreiber dichiarava in quest'occasione di aver mentito, allorché ha detto al Weber e agli ispettori della Commissione che il von Bonin gli aveva comunicato che Melchers non voleva fornire perché non le era stato assicurato che la partita non sarebbe stata esportata. Questa versione dei fatti egli l'avrebbe inventata allorché si era reso conto di aver commesso un errore nel redigere l'offerta a Iffli e questi minacciava di citare Gruoner. Invece lo Schreiber ha confermato di aver telefonato al von Bonin, ma questi, nel corso del colloquio, avrebbe soltanto spiegato che Melchers non aveva ancora nemmeno deciso se fornire o meno a Gruoner.

Il Full ha esposto, in una dichiarazione scritta del 22 febbraio 1980, che il von Bonin gli aveva detto, il 20 gennaio 1976, che l'ordine Gruoner «non poteva venir eseguito per l'insufficiente disponibilità di materiale. Anche forniture parziali avrebbero creato insormontabili difficoltà a Melchers, giacché avrebbero ritardato quelle destinate ai rivenditori specializzati cui forniva abitualmente. Era stato incaricato di prendere contatto con lo Schreiber per fargli comprendere la situazione, specie in considerazione del fatto che non esistevano ancora rapporti commerciali». Il Full ha poi dichiarato che, nel corso di una visita fatta a

fine gennaio 1976, lo Schreiber gli aveva detto che la partita era destinata alla Francia. Il Full ha inoltre dichiarato, a proposito di quest'ultima visita: «Ho tentato di spiegare allo Schreiber che non era possibile una fornitura prima di una decisione sulla politica generale (fornitura a grossisti in genere) da parte della direzione di Brema e, in secondo luogo, che un ordine di siffatta entità non poteva venir eseguito rapidamente ... I miei magazzini di Karlsruhe erano allora quasi vuoti ... I magazzini di Brema dovevano ancora provvedere a numerose forniture arretrate a rivenditori specializzati in Germania. Ho dichiarato allo Schreiber che non avrei potuto procedere nemmeno a consegne parziali nel caso in cui la questione dell'ammissione della Gruoner tra i nostri clienti fosse stata risolta positivamente entro breve tempo, in quanto le nostre scarse disponibilità dovevano servire anzitutto ed esclusivamente per rifornire il mercato tedesco che ci interessava. Prevedevamo lo stesso atteggiamento da parte di Gruoner per le future operazioni».

Nella *deposizione testimoniale*, il Full ha spiegato come segue il significato di quest'ultima frase: «Prevedevo quindi che anche la Gruoner avrebbe fornito sul mercato tedesco conformemente alle nostre direttive. Non ho scritto che auspicavamo pure che la Gruoner non esportasse».

#### L'incontro di Rommelshausen

24. Secondo la *Commissione* i rappresentanti di Melchers avrebbero ripetuto,

in questa occasione, che Melchers poteva dare esecuzione all'ordine Gruoner, solo se aveva la certezza che quest'ultimo avrebbe destinato i prodotti ai rivenditori tedeschi specializzati e di conseguenza si fosse impegnato a non esportare.

Per sostenere che l'ordine Gruoner è stato discusso nella riunione di Rommelshausen, la Commissione si fonda specialmente sul telex dello Schreiber al Weber in data 18 febbraio 1976, nel quale lo Schreiber riassume «il colloquio con i dipendenti Melchers» nonché sulla prima frase del memorandum Schreiber del 19 febbraio 1976 relativo a detto incontro che recita: «Non vi sono più ostacoli alla collaborazione tra di noi». La Commissione mette in relazione questa frase con le note manoscritte dello Schreiber relative ai suoi colloqui con il Full e ne conclude che il punto principale ancora in sospeso tra Melchers e Gruoner, al momento dell'incontro di Rommelshausen, era quello delle esportazioni, in quanto tutti gli altri erano stati risolti durante i loro colloqui. La Commissione sottolinea che l'esecuzione dell'ordine Gruoner non presupponeva affatto la costituzione di relazioni commerciali regolari tra Melchers e Gruoner. Essa non può perciò accogliere l'argomento della Melchers, secondo cui il termine «ostacoli» si riferiva alla costituzione di regolari rapporti commerciali. La Commissione si richiama inoltre alla risposta di Melchers alla comunicazione degli addebiti, nella quale Melchers ammette che l'ordine Gruoner è stato discusso nella riunione di Rommelshausen.

*Melchers* sostiene che l'incontro di Rommelshausen non è stato organizzato per discutere l'ordine Gruoner, ma al solo scopo di concordare le condizioni fonda-

mentali dei rapporti commerciali Gruoner-Melchers, il che conferma che l'ordine Gruoner è stato trasmesso allorché queste condizioni non erano ancora state fissate.

erano frutto della riunione di Rommelshausen, ma di un colloquio che aveva avuto con il Full il 6 febbraio 1976, in esito al telex del Weber ai sigg. Schmidt e Hauser della Gruoner dello stesso giorno (vedi nn. 8 e 20).

Melchers si richiama al memorandum Schreiber del 19 febbraio 1976. Si desume dalla parte iniziale che il termine «ostacoli» si riferiva agli ostacoli rappresentati dal fatto che le parti non si erano ancora definitivamente accordate sui prezzi, sulle consegne, sulla garanzia, ecc. Secondo Melchers, il telex dello Schreiber, in data 18 febbraio 1976, con cui questi trasmetteva al Weber delle informazioni, avute apparentemente dalla Melchers, circa le riesportazioni dalla Germania, non può corroborare la tesi della Commissione, perché è stato inviato in risposta ad una lettera e a due telex del Weber, del 3 e 6 febbraio 1976, rispettivamente, e non si riferisce specificamente all'incontro di Rommelshausen.

Il *von Bonin* ha pure dichiarato, nel corso della *deposizione testimoniale*, che l'ordine dell'Iffli non è stato discusso nella riunione di Rommelshausen.

Il presunto errore dello Schreiber circa l'IVA

25. Secondo *Melchers*, lo Schreiber ha commesso un errore calcolando i prezzi dell'offerta a Iffli, in data 31 dicembre 1975, in quanto ha defalcato dalle tariffe Melchers, che erano prezzi netti, cioè non comprensivi di IVA, non solo gli sconti abituali concessi ai dettaglianti che fruivano delle riduzioni maggiori, ma anche l'11 % corrispondente all'IVA tedesca, ritenendo — erroneamente — di poter contare anche su questo vantaggio.

Secondo le spiegazioni che lo *Schreiber* ha fornito durante la *deposizione testimoniale* del 18 settembre 1981, le sue note manoscritte non riguardano la riunione di Rommelshausen. Lo Schreiber ha pure dichiarato, durante questa deposizione, che l'ordine Iffli non è stato discusso alla riunione di Rommelshausen. Di conseguenza, egli ha ammesso che la dichiarazione che ha rilasciato il 18 maggio 1977 agli ispettori della Commissione non era corretta, in quanto ha dichiarato, circa la riunione di Rommelshausen, di aver invitato Melchers a Rommelshausen onde discutere il rifiuto di vendita di questa società. Lo Schreiber ha pure ammesso che le informazioni sulle vendite operate da Melchers ad imprese che esportavano in Francia, che egli ha trasmesso al Weber con telex del 18 febbraio 1976, non

A sostegno di questo assunto, Melchers invoca la dichiarazione dello Schreiber del 5 settembre 1980, che recita: «È vero che noi non disponevamo di listini della Melchers di Brema, dato che a quel tempo Melchers non intendeva fornire ai grossisti e quindi non avevamo alcun rapporto commerciale con Melchers. Disponevamo solo dei listini Melchers per il 1975, trasmessi dal suo rappresentante Full e conosciamo, grazie a conversazioni con il Full, gli sconti concessi ai rivenditori ... Abbiamo pensato erronea-

mente che il rimborso IVA avrebbe consentito una riduzione di prezzo e non avrebbe avuto, ad esempio, un effetto neutro sui prezzi».

realmente pensato che l'IVA era inclusa nel prezzo indicato sul listino Melchers — cosa molto improbabile, poiché sul listino è chiaramente indicato, al piè della pagina 2, che l'IVA non è compresa — avrebbe anzitutto detratto l'11 % di IVA e solo in seguito avrebbe calcolato sconti e margine di utile.

Melchers ha tentato di ricostituire i conteggi dello Schreiber.

Secondo la Commissione è poco probabile che lo Schreiber abbia commesso il presunto errore circa l'IVA.

Essa osserva a questo proposito che, applicando agli altoparlanti il metodo di calcolo impiegato, secondo Melchers, dallo Schreiber, si rileva che questi non ha commesso alcun errore per questo articolo. Per la Commissione è inconcepibile che lo Schreiber abbia commesso errori solo per alcuni articoli, ma non per tutti. La Commissione aggiunge che l'Iffli sarebbe ancora stato interessato al materiale Pioneer anche se a prezzo maggiorato dell'11 % rispetto all'offerta Pioneer, poiché detti prezzi sarebbero sempre stati inferiori ai prezzi dell'MDF di percentuali varianti dal 32 all'8,5 %. Analogamente, se Melchers avesse concesso ulteriori sconti, dell'11 %, essa avrebbe tratto notevole vantaggio dalla transazione, poiché il suo margine di utile lordo variava dal 41 al 74 %. Il metodo di calcolo assertivamente seguito dallo Schreiber sarebbe inoltre strano, in quanto egli avrebbe defalcato prima gli sconti, poi l'IVA. Il calcolo degli sconti e del margine di utile si dovrebbe in realtà effettuare sui prezzi netti, IVA esclusa, altrimenti il prezzo ottenuto includebbe sconti sull'imposta stessa, il che è assurdo. Quindi, se lo Schreiber avesse

Ciò che Melchers arguisce dal presunto errore dello Schreiber si riferisce, secondo la Commissione, ad un altro sconto. A questo proposito essa si ri-chiama alle note manoscritte dello Schreiber, dalle quali si desume che Melchers offriva degli sconti in base ai quantitativi ordinati, nonché sconti per le vendite ai grossisti, sconti che si applicavano a tutti gli articoli, ad eccezione precisamente degli altoparlanti e delle cuffie d'ascolto.

Lo Schreiber ha confermato, nel corso della *deposizione testimoniale* del 18 settembre 1981 che ha erroneamente defalcati, dal listino Melchers, l'11 % corrispondente all'IVA in Germania. Ripe-tendo il suo calcolo davanti alla Corte egli non ha però defalcato l'11 % dai li-stini Melchers al netto di sconto, come ha fatto Melchers, ma ha defalcato l'11 % dalle tariffe lorde (senza sconto). Egli ha poi aggiunto un margine del 5,5 %, conformemente al memorandum dell'Hauser del 16 dicembre 1975 [vedi lett. a) appresso] mentre il Melchers ha assunto un utile del 6 %. Egli non ha nemmeno sottratto il 4 % dello sconto annuo, come ha fatto Melchers. Con queste operazioni non ha tuttavia otte-nuto i prezzi della sua offerta a Iffli. Per l'amplificatore SA-5300 è infatti giunto al prezzo di 236,20 DM (il prezzo d'of-ferta a Iffli era di 234,90 DM). Per l'al-toparlante CSE 220, è giunto al prezzo

di 81,79 DM (prezzo offerta Iffli 84,30). Egli ha sottolineato di aver pure commesso un errore di IVA per quel che riguardava gli altoparlanti.

Rispondendo ad una domanda della Corte, lo Schreiber non è riuscito a spiegare perché ha defalcato  $\frac{1}{100}$  e non  $\frac{1}{111}$ , in considerazione del fatto che la percentuale IVA, cioè l'11 %, va calcolata sul prezzo al netto di IVA.

Secondo le spiegazioni dello Schreiber, fornite il 18 settembre 1981, il motivo per cui Gruoner non ha fornito le merci ordinate dall'Iffli era che, dato l'errore commesso quanto all'IVA, non era più in grado di fornire praticando i prezzi dell'offerta 31 dicembre 1975.

chiesto all'EVB di confermare che non avrebbe venduto materiale nella Comunità, per avere la certezza che l'EVB avrebbe mantenuto l'impegno assunto verbalmente di esportare le merci in Turchia. Il Full avrebbe preso questa iniziativa in quanto la reimportazione in Germania di merci esportate in altri paesi del mercato comune aveva causato, in precedenza, notevoli difficoltà a Melchers. È improbabile che un esportatore, dopo aver espletato le modalità per l'esportazione in Turchia, faccia rientrare la merce nella Comunità. Il Full ha poi dichiarato di aver discusso la questione delle reimportazioni con il von Bonin. Non si ricordava di averne parlato con lo Schreiber e lo riteneva improbabile.

#### VI — Causa 103/80: Pioneer GB

La ditta EVB di Stoccarda

##### *A — Ifatti non contestati*

26. Secondo *Melchers*, il motivo per cui il Full ha chiesto all'EVB di confermare che non avrebbe venduto i prodotti nella Comunità, ivi compresa la Repubblica federale di Germania, come pure in vari paesi terzi dell'Europa, era che Melchers avrebbe potuto, in caso di vendita, esser costretto a prestare assistenza post-vendita, a norma dell'art. 10 dell'accordo di distribuzione stipulato dalla Melchers con la Pioneer.

Secondo la *Commissione*, questa spiegazione non è attendibile, poiché, in virtù dell'accordo con Pioneer, Melchers era obbligato a prestare assistenza post-vendita solo in Germania.

Il *Full* ha spiegato, durante l'*escussione dei testimoni*, che di sua iniziativa aveva

1. Il Todd, direttore generale di Pioneer GB (Shiro), ha preso parte alla riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976 (vedi punto V.4 appresso). Il Setton, presidente di MDF, si è lamentato, in questa occasione, che i prodotti Pioneer venissero importati parallelamente dalla Germania e dal Regno Unito in Francia ed ha prodotto durante la riunione le prove di acquisti dimostrativi operati da una società francese, il cui capitale era in gran parte di sua proprietà, onde comprovare che in Francia si facevano importazioni parallele dal Regno Unito (vedi n. VII.A.2).

2. Il 28 e 29 gennaio 1976 il Todd scriveva due lettere simili al sig. Smith, direttore generale di Audiotronic, e al sig. Hollingberry, presidente di Comet, chie-

dendo loro di non più esportare prodotti Pioneer. Audiotronic e Comet erano i clienti più importanti di Shiro. Nel 1976, a quanto risulta dalla decisione (vedi nn. 42 e 80), essi assorbivano il 45 % delle vendite Shiro. Audiotronic era proprietaria nel Regno Unito della catena di negozi Laskys, famosa nel settore hi-fi. Tra il 1975 e il 1977, Audiotronic si è garantita una partecipazione cospicua nell'Allwave BV di Delft, catena olandese di negozi hi-fi, come nella King Musique, che allora era il principale cliente MDF in Francia. In seguito Audiotronic si è ritirata da King Musique e da Laskys. Comet era la principale catena di negozi di vendita a prezzo ridotto e di negozi per la vendita a buon mercato nel Regno Unito, che vendeva essenzialmente materiale elettroacustico e elettrodomestici. Comet e Audiotronic esportavano prodotti hi-fi vendendoli a vari clienti fuori dal Regno Unito. Vendevano, tra l'altro, materiale Pioneer all'Euro Electro di Bruxelles, che a sua volta li vendeva a Connexion in Francia, cioè al gruppo acquirente diretto dall'Iffli (vedi nn. V.A.1 e B.2).

Nella lettera a Comet, il Todd scriveva tra l'altro:

«Negli ultimi mesi, il concessionario Pioneer per la Francia si è vivamente lamentato con la Pioneer Electronic (Europa) NV di Anversa che materiale Pioneer proveniente dal Regno Unito giunga sul mercato francese. Poiché tali lamentele sono state già espresse anche in passato e data l'inesistenza di prove, ho puramente e semplicemente respinto siffatte allegazioni.

stione e mi sono trovato di fronte a fatti concreti. Per procurarsi le prove che avevo richiesto, il concessionario francese aveva operato alcuni modesti acquisti dimostrativi presso diversi dei nostri principali rivenditori.

...

Non ignoro la disciplina comunitaria in materia d'importazioni parallele, ma vi dico francamente che talvolta mi pare più importante rispettare la giustizia che la legge.

...

L'evidente soluzione al problema delle esportazioni in Francia sarebbe un aumento dei miei prezzi e una riduzione dei prezzi francesi. Sfortunatamente, non è sempre possibile adottare, in climi economici differenti, la soluzione più naturale.

...

Faccio appello alla vostra collaborazione per scongiurare il pericolo di una concorrenza spietata».

L'Hollingberry, di Comet, scriveva a Shiro il 30 gennaio 1976 che la società non aveva l'abitudine di vendere prodotti Pioneer a clienti che le risultavano residenti fuori del Regno Unito, ma, perché annoverava sedi nelle città portuali, non erano rare le vendite a clienti di passaggio.

In risposta alla lettera analoga inviata all'Audiotronic, il 2 febbraio 1976 lo Smith rispondeva che non gli risultava che l'Audiotronic avesse esportato notevoli

La settimana scorsa sono stato convocato ad Anversa per esaminare questa que-

partite di materiale Pioneer, tuttavia aveva dato istruzioni affinché questa pratica non fosse più seguita.

*B — Le conclusioni che la Commissione trae dai fatti*

3. Durante la riunione di Anversa, il Setton e il Todd hanno stipulato un «gentlemen's agreement», in base al quale il Todd avrebbe dovuto far il possibile per impedire ai suoi clienti britannici di esportare materiale Pioneer. Il Todd si è poi effettivamente adoperato per impedire le esportazioni da parte dei suoi maggiori clienti. Dopo aver ricevuto le lettere del Todd, Comet e Audiotronic hanno accettato di por fine alle loro esportazioni di materiale Pioneer. Le esportazioni della Comet sono effettivamente cessate, poiché l'Audiotronic aveva sostituito la Comet come fornitrice di Euro-Electro a Bruxelles, ma solo fino al maggio 1976. Se Audiotronic avesse avuto la libertà d'esportare, avrebbe realizzato un giro d'affari ben maggiore. Shiro ha preso questi provvedimenti per evitare qualsiasi attrito con MDF e Pioneer. Le quote di mercato dei prodotti Pioneer in Francia e nel Regno Unito erano abbastanza cospicue, sicché la condotta degli aderenti alla pratica concertata poteva incidere sensibilmente sugli scambi tra gli Stati membri.

*C — I principali mezzi invocati da Pioneer GB*

La quota di mercato dei prodotti Pioneer

4. Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione aveva espresso il suo giudizio, secondo il quale la quota di mercato dei prodotti Pioneer nel 1976 era almeno del 7-10 % in Francia e dell'1-9 % nel Regno Unito. MDF e Pio-

neer GB hanno contestato questi dati nelle loro memorie di risposta.

La Commissione ha poi incaricato la Mackintosh Consultants Co. di Londra di compiere uno studio sull'entità del mercato hi-fi negli Stati membri in questione. In base a questo studio e ai dati sul giro d'affari delle due ricorrenti per quel che riguarda i prodotti Pioneer, la Commissione ha stimato la parte del mercato hi-fi francese nel 1976 all'11,5 % e quella del mercato britannico al 10,5 %. Per questo motivo, la Commissione confermava — al punto 25 della sua decisione — i dati indicati nella comunicazione degli addebiti.

Una parte dello studio summenzionato è stata comunicata alle ricorrenti il 6 marzo 1980, cioè allorché la decisione era già stata adottata; il resto del rapporto è stato comunicato a Pioneer GB e a MDF, rispettivamente, il 26 e 27 gennaio 1982, ragion per cui le società interessate sostengono che è stato violato il loro diritto di difesa, dato il ritardo nella comunicazione.

5. Nelle memorie depositate dinanzi alla Corte, *MDF e Pioneer GB* fanno capriccio alla Commissione:

- di aver escluso tutti gli apparecchi compatti del mercato hi-fi, il che avrebbe falsato le stime che essa ha operato;
- di aver fondato la sua stima dei mercati sullo studio della Mackintosh Consultants Co., basato su valori corrispondenti ai prezzi «franco fabbrica» (mentre il giro d'affari delle ricorrenti va rapportato ai loro prezzi di vendita); nello studio non si tiene conto degli apparecchi compatti nonché di altri articoli, come le cuffie

d'ascolto e le autoradio stereofoniche, mentre al punto 25 della decisione i dati del rapporto si avvicinano alle cifre delle vendite totali di prodotti Pioneer delle ricorrenti, comprendendovi così non solo tutti i prodotti hi-fi, ma anche prodotti che non rientrano in questa gamma.

*Pioneer GB* ritiene che la sua quota del mercato hi-fi nel Regno Unito nel 1976 fosse del 3,18 %. MDF stima che la quota dei prodotti Pioneer sul mercato hi-fi francese nel 1976 fosse pari al 3,38 %, percentuale tratta dagli studi della SIERE. In base allo studio BREF, che riguarda il mercato francese del 1975, detta quota sarebbe del 4,33 %.

Il rapporto della Mackintosh Consultants Co., sul quale si fonda la Commissione, riguarda il mercato delle componenti dei sistemi hi-fi, cioè gli altoparlanti, i giradischi, i registratori a cassette, i ricevitori e gli amplificatori espressi in «prezzo di fabbrica». Per il 1976, le quote di mercato indicate nel rapporto ammontano a 70 milioni di UKL nel Regno Unito e 670 milioni di FF in Francia.

Quanto al giro d'affari di *Pioneer GB*, la Commissione tiene conto del giro d'affari complessivo dei prodotti Pioneer nel 1976, cioè 7,3 milioni di UKL.

*Pioneer GB*, dal canto suo, ritiene si debba defalcare dall'importo summenzionato il giro d'affari dei prodotti non compresi nella gamma hi-fi, cioè gli apparecchi compatti, gli impianti a modico prezzo e le autoradio. Secondo questo criterio, *Pioneer* valuta il suo giro d'affari nel Regno Unito, nel 1976, a 3,3 milioni di UKL. Questi dati sono calcolati in base ai prezzi di vendita all'ingrosso e per poterli raffrontare ai dati che essa

fornisce per tutto il mercato hi-fi nel Regno Unito, espressi in «prezzi di vendita al pubblico», *Pioneer* li aumenta del 125 % giungendo così ad un giro d'affari di 4,13 milioni di UKL.

Quanto all'estensione del mercato hi-fi, *Pioneer GB* si rifà al Mackintosh Yearbook of West European Electronics data del 1978, in base al quale il volume d'affari hi-fi nel Regno Unito, nel 1976, è stato di 130 milioni di UKL. Il Mackintosh Yearbook si fonda sui «prezzi di vendita al pubblico».

Questo importo riguarda le vendite di apparecchi hi-fi e di registratori a nastro. Esso comprende gli impianti completi, più gli amplificatori venduti separatamente, i radioricevitori, amplificatori e mobili, ma non le autoradio, batterie e radio, radioregistratori, radio-giradischi in versione portatile. *Pioneer GB* ammette che l'importo summenzionato comprende alcuni prodotti mid-fi, ma aggiunge che la definizione sulla quale si basa è la definizione impiegata nei dati pubblicati che più si avvicina a quella proposta da *Pioneer GB* nel 1976.

Per quel che riguarda il giro d'affari di MDF, la Commissione assume come base 77 milioni di FF.

MDF parte da 50 660 000 FF, che corrispondono, a suo giudizio, al suo giro d'affari per i prodotti hi-fi *Pioneer*.

Quanto all'entità del mercato hi-fi in Francia, MDF si fonda anzitutto sullo studio SIERE, che stima questo mercato, nel 1976, a oltre 1 500 milioni di FF. Questo importo comprende il 20 % degli apparecchi compatti che possono definirsi hi-fi. La relazione SIERE comprende nel mercato hi-fi, da un lato, i

componenti dell'impianto (radioricevitori, altoparlanti, giradischi, registratori a cassette e registratori a nastro) nonché gli impianti stereo compatti combinati, gli amplificatori, i preamplificatori nonché i radioricevitori amplificatori, a condizione che questi ultimi siano conformi alla norma DIN 45-500. MDF si fonda, d'altro canto, sullo studio BREF che comprende, a sua volta, nastri magnetici, cassette e apparecchi compatti.

*Pioneer* ritiene pure che la Commissione abbia sopravvalutato le quote di mercato di prodotti *Pioneer*. A suo parere sarebbe perciò necessario diminuire l'ammenda.

6. *MDF* e *Pioneer GB* concludono che, secondo la giurisprudenza della Corte e le comunicazioni della Commissione sugli accordi di minore importanza, le rispettive quote di mercato non sono sufficienti per incorrere nel divieto dell'art. 85, n. 1.

7. La Commissione riconosce che è molto difficile, se non impossibile, definire il mercato hi-fi, ma sottolinea che il giro d'affari delle imprese supera i 50 milioni di UC menzionati nella sua comunicazione del 19 dicembre 1977, relativa agli accordi di importanza minore (GU C 313 del 29. 12. 1977, pag. 3) e che, in ogni modo, la quota di mercato supera largamente le percentuali dichiarate trascurabili dalla Corte nella sua sentenza del 9 luglio 1969 (Völk/Vervaecke, 5/69, pag. 295).

L'effetto delle lettere del Todd a Comet e a Audiotronic

8. Secondo la *Commissione*, le esportazioni di Comet hanno raggiunto il culmine nel 1976 e nel 1977, cioè 1 066 000 UKL e 785 000 UKL, rispettivamente, secondo le relazioni consuntive annuali della Comet. Queste esportazioni riguardavano quasi esclusivamente materiale hi-fi. Dopo il gennaio 1976, le esportazioni non comprendevano più alcun articolo *Pioneer*. La Commissione fonda le sue dichiarazioni sui rapporti dei suoi ispettori dopo le loro visite a Comet e a Euro Electro, i cui responsabili, Lightowler, direttore delle vendite di Comet e Bossaert, di Euro Electro, hanno dichiarato che Comet non ha più esportato dopo la lettera del Todd: «Effettivamente, le esportazioni di *Pioneer* sono cessate dopo la lettera del Todd» (relazione visita Comet, punto 3 iii); «Approssimativamente dall'inizio del 1976 (il Bossaert) non è riuscito ad ottenere forniture da parte della Comet». Uno degli ispettori della Commissione ha inoltre esaminato tutte le fatture relative alle esportazioni della Comet dal gennaio 1976 fino al momento della sua visita, aprile 1977, senza reperire alcuna fattura relativa ad esportazioni di materiale *Pioneer*. Il 28 gennaio 1982, la Commissione ha trasmesso alla Corte copia delle fatture relative alle vendite di Comet nel 1977 al suo principale cliente estero, Diaphon di Amburgo. Queste fatture non comprendono prodotti *Pioneer*. In pari data, la Commissione ha trasmesso estratti dal registro delle esportazioni di Comet per il periodo in questione dai quali emerge — a suo giudizio — che gli acquirenti della Comet erano essenzialmente o esclusivamente rivenditori di materiale hi-fi. La Commissione sottolinea che il registro delle esportazioni non fa distinzioni tra materiale *Pioneer* ed altre marche, né tra prodotti hi-fi ed altri prodotti.

9. *Pioneer GB* osserva che le esportazioni Comet rappresentavano solo una minima percentuale del giro d'affari della stessa e nel periodo in questione queste esportazioni sono diminuite. Inoltre non è possibile desumere dai dati sui quali si è fondata la Commissione quale percentuale del giro d'affari di Comet costituisce il materiale hi-fi. Nelle sue dichiarazioni agli ispettori della Commissione, il direttore generale della Comet, Mason, ha dichiarato inoltre che Comet era in grado di esportare solo in misura molto limitata, dati gli effetti combinati dei limiti di credito praticabili ai suoi clienti e dei margini disponibili. *Pioneer GB* ne conclude che la presunta pratica concertata avrebbe potuto solo aver ripercussioni insignificanti e l'interscambio tra gli Stati membri non avrebbe potuto venir ostacolato in modo grave.

*Pioneer (Europe)* invoca argomenti analoghi per dimostrare che la pratica concertata non ha avuto la durata che le si attribuisce nella decisione (vedi anche n. IX.10, appresso).

*Pioneer (Europe)* invoca lo stesso argomento.

*Pioneer GB* ritiene inoltre che siano stati lesi i suoi diritti di difesa, in quanto il rapporto che l'ispettore della Commissione ha compilato sulla sua visita alla Comet, nonché le altre prove, ivi comprese le fatture della Comet su cui si è fondata la Commissione per sostenere che Comet ha sospeso le esportazioni per effetto della lettera del Todd, le sono state comunicate solo dopo l'adozione della decisione.

Secondo la *Commissione*, le dichiarazioni del Mason non possono venire invocate per dimostrare che l'assenza di prodotti Pioneer dalle esportazioni di Comet era dovuta solo a motivi commerciali, in quanto le stesse ragioni avrebbero dovuto aver valore anche per le altre marche di prodotti hi-fi, che invece Comet continuava ad esportare.

*Pioneer GB* ritiene che siano stati lesi i suoi diritti della difesa, in quanto la Commissione le ha comunicato, prima di adottare la sua decisione, solo una parte, priva di pertinenza, della dichiarazione del Mason. Con lettera del 9 ottobre 1978 la Commissione ha infatti comunicato i punti 1 e 2 della dichiarazione, nonché la firma. I punti pertinenti, cioè i punti 3, 4 e 5, sono stati comunicati a *Pioneer GB* dalla Comet verso il 21 novembre 1978 (data dell'audizione presso la Commissione). La Commissione ha comunicato il testo integrale solo con la sua lettera alla Corte del 6 aprile 1981.

10. Secondo la *Commissione*, Audiotronic ha sostituito Comet come fornitore di Euro Electro, appena Comet ha cessato di esportare prodotti Pioneer. Nel marzo 1976, Audiotronic ha avuto ordini per oltre 150 000 UKL, ma essa ha effettuato forniture per sole 59 000 UKL dietro pressioni di Shiro. (La Commissione ha riconosciuto, nel corso della riunione preparatoria del 3 dicembre, che la somma di 55 000 UKL di cui al punto 50 della decisione andava rettificata in 59 000 UKL). Dal maggio 1976, Audiotronic non ha più esportato prodotti Pioneer, salvo quelli inviati ad Allwave hi-fi, suo associato nei Paesi Bassi. Per queste affermazioni, la Commissione si fonda sulle dichiarazioni verbali rilasciate ai

suoi ispettori dai sigg. Keighley e Smith di Audiotronic. Un ispettore della Commissione ha anche verificato le fatture d'esportazione di Audiotronic per il periodo in questione.

11. Le dichiarazioni dei sigg. Keighley e Smith sono così riportate nella relazione finale degli ispettori della Commissione: «Di fatto, Audiotronic ha solo cominciato a fornire a Euro Electro dopo aver ricevuto la lettera del Todd. Essa ha venduto per circa 55 000 UKL di materiale Pioneer a Euro Electro nei tre mesi successivi, l'ultima partita è stata consegnata nel maggio 1976. Il primo ordine di materiale Pioneer fatto da Euro Electro ad Audiotronic ammontava a circa 150 000 UKL ma la ragione per cui la fornitura è stata di entità inferiore non è chiara. Il Keighley, di Audiotronic, ha dichiarato che il servizio esportazioni avrebbe potuto compiere un maggior numero di operazioni se non avesse dovuto nascondere le sue attività a Shiro e ad altri distributori. Audiotronic ha continuato a fornire a Allwave, sua associata nei Paesi Bassi, fino al settembre 1976, cioè fino a quando (come abbiamo saputo dal direttore sig. Smith) Shiro ha cominciato ad ostacolare le esportazioni ed ha solo più fornito per il mercato interno (cosa negata tuttavia dal Todd)».

12. *Pioneer GB* ha prodotto fatture per complessive 45 281 UKL, controvalore di merce esportata da Audiotronic nel 1976 e non destinata ad Allwave, aggiungendo che queste fatture non rappresentavano la totalità delle esportazioni dell'Audiotronic nel 1976.

Secondo la Commissione si tratta — salvo alcune forniture per circa 13 678 UKL — di tutte le esportazioni di mate-

riale Pioneer che Audiotronic ha venduto ad imprese diverse da Allwave.

Le note manoscritte raccolte dall'ispettore in questione durante i suoi incontri con lo Smith e il Keighley sono state comunicate per la prima volta tramite le lettere della Commissione alla Corte del 6 aprile e dell'11 giugno 1981, rispettivamente.

*Pioneer* e *Pioneer GB* chiedono alla Corte di dichiarare inammissibili, come elementi di prova, le dichiarazioni dello Smith e del Keighley, dato che né l'uno né l'altro hanno rilasciato dichiarazioni scritte; le note degli ispettori sono state comunicate solo dopo la controreplica e non sono né datate, né firmate, né approvate dalla persona che avrebbe rilasciato le dichiarazioni. Qualora la Corte decidesse che le note in questione costituiscono validi elementi di prova, *Pioneer* fa osservare che il loro contenuto non corrobora le allegazioni della Commissione citate in precedenza.

La Commissione ritiene che le dichiarazioni dei sigg. Smith e Keighley costituiscono validi elementi di prova ed inoltre che esse corroborino le conclusioni che essa ne ha tratto.

*Pioneer GB* sostiene inoltre che i suoi diritti di difesa sono stati violati in quanto le note summenzionate, la relazione dell'ispettore della Commissione circa la sua visita all'Audiotronic nonché qualsiasi altra prova sulla quale si fonda la Commissione per sostenere che Audiotronic ha interrotto le esportazioni di materiale Pioneer dopo la lettera del Todd, non le sono state comunicate prima dell'adozione della decisione.

Pioneer GB osserva infine che i suoi diritti di difesa sono stati violati in quanto il fatto che Audiotronic avrebbe avuto ordini per 150 000 UKL, ma avrebbe fornito per sole 55 000 UKL, è stato citato per la prima volta nella decisione.

#### Pratica concertata

13. Secondo *Pioneer GB*, la decisione non prova né il proposito deliberato di agire in modo concertato, né l'esistenza di qualsiasi altra pratica che mirasse a mettere in atto detto proposito.

Nell'incontro di Anversa sono state esaminate varie questioni. Il Setton ha ribadito le sue lagnanze circa le importazioni parallele in Francia. Il Todd gli ha consigliato di diminuire i prezzi, ma nulla consente di affermare che — in questa occasione — vi sia stata concertazione tra Pioneer, MDF e Pioneer GB.

Il Todd ha scritto le lettere ad Audiotronic e a Comet affinché il Setton non lo importunasse più, ma non in esito ad una concertazione con Pioneer e MDF. Tra questo comportamento e la riunione d'Anversa non vi è dunque un nesso che autorizzi ad arguire che esisteva una pratica concertata ai sensi dell'art. 85, n. 1 del Trattato.

14. Secondo la *Commissione*, il fatto che il Setton abbia fatto ordini sperimentali dimostra la sua convinzione che — di fronte a prove concrete — sarebbero stati presi provvedimenti, quindi che un accordo esisteva già prima della riunione di Anversa e che il Setton voleva così di-

mostrare che detto accordo non veniva rispettato. Comunque sia, per dimostrare l'esistenza di una pratica concertata, sarebbe sufficiente mettere in evidenza che le lettere del Todd sono il risultato della sua conversazione con il Setton. E, per l'appunto, dalle lettere ciò traspare chiaramente. Pioneer GB non nega d'altronde che, in quest'occasione, il Todd e il Setton avevano concordato che il Todd si sarebbe adoperato per far cessare le esportazioni dei suoi clienti britannici. Infine il Todd ha ammesso, nel corso dell'audizione, che egli aveva «molto riflesso» prima di scrivere questa lettera. Dalle stesse lettere che il Todd ha inviato a Comet e a Audiotronic si arguisce inoltre che vi era già una pratica concertata prima della riunione di Anversa.

15. Secondo *Pioneer GB* il fatto che il Setton si è procurato delle prove delle importazioni parallele non dimostra che vi fosse accordo precedentemente alla riunione d'Anversa. Inoltre le lettere del Todd dimostrano che in precedenza si era discusso di importazioni parallele, ma non già che si era discusso onde imporre un divieto d'esportare.

#### VII — Causa 100/80: MDF

##### *A — Gli antefatti non contestati*

1. Verso la fine del 1975, il presidente dell'MDF, Setton, telefonava al sig. Ito, direttore generale di Pioneer (Europa), per lamentarsi delle importazioni parallele in Francia dei prodotti Pioneer. Il Setton chiedeva all'Ito di cercare di scoprire la provenienza dei prodotti. Più

tardi, il Setton ritelefonava per comunicare che gli risultava incontestabilmente che il materiale importato parallelamente proveniva dalla Germania. Il Setton ritornava su questo argomento in varie altre telefonate alla Pioneer.

2. All'inizio del dicembre 1975, Comet e Audiotronic (vedi sopra VI.A.2) ricevevano un piccolo ordine di giradischi Pioneer da parte dell'Office pour le développement de l'acoustique appliquée Sarl, di Rungis, presso Parigi. Il capitale di questa società è detenuto per il 95 % da MDF e per il 5 % dal Setton. Il Setton ha ammesso che si trattava di ordini sperimentali, onde dimostraré che avvenivano importazioni parallele e raccogliere prove poi prodotte alla riunione di Anversa. A questa riunione il Setton rinnovava le sue lagnanze sulle importazioni parallele in Francia.

#### *B — Le conclusioni che la Commissione trae da questi fatti*

3. Secondo la Commissione, le lamentele del Setton hanno indotto Pioneer e Melchers ad impedire le esportazioni parallele dalla Germania federale alla Francia. Durante la riunione di Anversa, il Setton ha esposto al Todd argomenti tali da convincerlo ad intervenire presso i suoi due principali clienti britannici per dissuaderli dall'esportare prodotti Pioneer dal Regno Unito.

#### *C — I principali mezzi invocati da MDF*

La Commissione si arroga contemporaneamente competenza decisoria e inquisitoria

4. Secondo MDF, la decisione è illegittima, in quanto è stata adottata nell'am-

bito di un sistema in cui non si fa distinzione tra competenza decisoria e competenza inquisitoria, cioè di un sistema incompatibile con l'art. 6, n. 1 della Convenzione europea dei diritti dell'uomo.

La Commissione si richiama alla sentenza 29 ottobre 1980 (FEDETAB ed altri/Commissione, cause 209-215 e 218/78, Racc. pag. 3125) nella quale la Corte ha dichiarato che la Commissione non è un tribunale ai sensi dell'articolo summenzionato.

#### *La mancata comunicazione del parere del comitato consultivo*

5. MDF ritiene che il non aver potuto presentare osservazioni su questo parere costituisce violazione dei suoi diritti di difesa. MDF sottolinea inoltre di non aver avuto questa possibilità, nemmeno dopo averne presentato istanza espressa alla Commissione, posteriormente alla decisione impugnata. Pioneer (Europa) invoca lo stesso mezzo per dimostrare l'illegittimità e l'esonità dell'ammenda.

La Commissione ribatte che, rifiutando di comunicare il parere summenzionato, essa si è limitata ad applicare l'art. 10, n. 6 del regolamento 17/62, secondo il quale detto parere «non è reso pubblico». Scopo di questa disposizione è quello di garantire l'imparzialità e l'indipendenza dei membri del comitato.

#### *La quota di mercato dei prodotti Pioneer*

6. Questo mezzo, che è anche invocato da Pioneer GB, è riassunto al punto VI.C.4-7.

*Le incidenze sul mercato* (vedi anche appresso n. IX.10-14)

7. Secondo MDF, il commercio tra Stati membri non poteva risentire della

asserita pratica concertata, dato il volume trascurabile delle transazioni presuntamente impeditte. MDF invoca pure la sua debole posizione sul mercato e la sua mancanza d'interesse a vendite parallele, dato l'andamento dei prezzi nei paesi interessati. La Commissione avrebbe infatti commesso errori nel calcolare le differenze tra i prezzi di MDF, da un lato, e quelli di Shriro e di Melchers dall'altro. A questo proposito MDF fa osservare che: la tabella I allegata alla comunicazione degli addebiti indica un forte aumento dei prezzi applicati da Melchers per il modello SA 5300 tra il dicembre 1975 e il gennaio 1976, mentre la tabella 13 allegata al controricorso dalla Commissione dimostra una leggera diminuzione di questi prezzi durante lo stesso periodo.

sione si è fondata sui prezzi unitari fatturati dai distributori invece di fondarsi sui prezzi praticati per la vendita di grosse partite. Dopo i lunghi scambi di memorie seguiti alla riunione preparatoria del 3 dicembre 1981, Pioneer ha riconosciuto che è molto difficile valutare i prezzi praticati per siffatte vendite su base raffrontabile e che la tendenza resta la stessa nell'uno e nell'altro caso.

Pioneer osserva inoltre che le tabelle elaborate dalla Commissione non mettono in risalto le modifiche dei prezzi per il 1977, mentre tanto MDF quanto Shriro hanno modificato i loro prezzi durante questo periodo.

Pioneer (Europe) svolge lo stesso argomento.

MDF fa osservare inoltre che, dal momento che i prezzi medi MDF calcolati dalla Commissione nelle tabelle indicate al suo controricorso non sono ponderati in funzione del volume delle vendite, i calcoli sono inevitabilmente inesatti e che i dati della Commissione relativi alle differenze tra i prezzi offerti da Gruoner a Iffli e i prezzi di MDF non tengono conto né dell'Iva e di altri oneri che vengono a incidere sul prezzo tedesco, né degli sconti quantitativi concessi eventualmente da MDF.

MDF osserva infine che i prezzi di Shriro erano oltremodo bassi e non potevano dunque considerarsi come parametro valido e che i prezzi francesi indicati dalla Commissione comprendevano anche un margine di utile per i subagenti che, molto spesso, vendono a prezzi nettamente inferiori al prezzo di catalogo.

8. La Commissione spiega che la differenza tra i grafici cui si richiama MDF è dovuta al fatto che quello di cui all'alle-gato I alla comunicazione degli addebiti è stato elaborato sulla base di una fattura Melchers, che in un primo tempo aveva negato di disporre di listini 1975; la tabella n. 13 allegata al controricorso, invece, è stata elaborata dopo che la Commissione ha ottenuto detti listini; i prezzi di Melchers e Shriro non sono stati nemmeno essi «ponderati in funzione del volume delle vendite», come i prezzi MDF; nessuno dei prezzi citati dalla Commis-

Pioneer (Europe) si avvale pure essa di questo argomento. Nelle memorie depositate da Pioneer nella fase scritta, questa dichiara che erroneamente la Commis-

sione tiene conto della TVA, poiché questa non ha alcuna incidenza in questa fase delle transazioni e MDF non fornisce alcuna indicazione sulle altre spese che possono incidere sul prezzo tedesco. La Commissione precisa che, nel suo controricorso, essa ha raffrontato i prezzi dell'offerta Gruoner a Iffli con il prezzo netto praticato da MDF per partite di venti unità; il problema del se i prezzi Shiro corrispondessero alla realtà non si pone, a suo avviso, in quanto questi prezzi erano molto inferiori a quelli di MDF, con la conseguenza che Comet e Audiotronic avrebbero potuto avere un impatto molto forte sul mercato francese.

tati nelle tabelle indicate al controricorso della Commissione non sono stati comunicati prima che venisse adottata la decisione. Pioneer (Europe) condivide questo punto di vista.

La Commissione si barrica dietro la giurisprudenza della Corte di cui alla sentenza 13 febbraio 1979 (Hoffmann-La Roche/Commissione, 85/76, Racc. pag. 461) nonché della sentenza FEDETAB (di cui al n. 4).

La Commissione ricorda che l'ordine di 550 000 DM, che Melchers ha ricevuto da Gruoner, rappresentava il 2,5 % del giro d'affari annuo di Melchers in prodotti Pioneer ed era quindi abbastanza cospicuo per poterne dedurre che la pratica concertata ha avuto influenza diretta sulle correnti di scambio tra Stati membri. L'incidenza reale e potenziale della pratica concertata sulle correnti di scambio tra gli Stati membri può venir desunta con un sufficiente grado di probabilità, come specificato nella sentenza 9 luglio 1969 (già citata al n. VI.C.7): l'Iffli ha avuto da Jung fatture pro forma per ulteriori 1 300 000 DM e l'Iffli ha dichiarato agli ispettori della Commissione che, se avesse potuto acquistare liberamente ai prezzi offerti da Gruoner, avrebbe raggiunto in qualche mese un giro d'affari di materiale Pioneer di circa 5 milioni di FF. Melchers ha offerto a Gruoner i prodotti Pioneer a un prezzo inferiore di circa il 25 % rispetto al suo listino normale.

9. MDF ritiene che i suoi diritti di difesa siano stati lesi in quanto i dati riportati

#### Stato di necessità, legittima difesa

10. MDF ritiene che, ammesso che la sua condotta costituisca infrazione, può invocare come attenuante lo stato di necessità. Essa doveva difendersi dalla sleale concorrenza che le facevano gli importatori paralleli. Da un lato, questi hanno sfruttato il servizio postvendita e la buona reputazione acquisita dall'MDF; d'altro canto, i prezzi dei rivenditori a basso prezzo sono falsati. MDF dichiara inoltre che, per far fronte alla concorrenza sleale, essa ha dovuto cambiare la sua politica di vendita e — quindi — ha dovuto sopprimere alcuni servizi eccezionali. Secondo la Commissione, la MDF non si sarebbe trovata né in istato di necessità né di legittima difesa ai sensi della giurisprudenza della Corte: sentenza 12 luglio 1962 (Acciaierie Ferriere e Fonderie Modena/Alta Autorità della CECA, 16/61, Racc. pag. 547); sentenza 18 marzo 1980 (Ferriera Valsabbia e altri/Commissione, 154, 205 e 206, 226 a 228/78, 31, 39, 83 e 85/79, Racc. pag. 907).

L'articolo 85, n. 3

11. MDF sostiene che sussistevano i presupposti sostanziali per un'esenzione a norma dell'art. 85, n. 3 e quindi avrebbe potuto ottenere un'esenzione previa notifica. L'infrazione non è dunque costituita nell'inosservanza di una delle principali finalità del Trattato, ma solo nell'inosservanza di una prescrizione di forma, cioè nella mancata notifica dell'accordo e nella mancata richiesta di un'esenzione formale. Questa constatazione dovrebbe quanto meno comportare una notevole riduzione dell'ammenda.

La Commissione ribatte che la notifica costituisce la condizione sine qua non per l'applicazione della norma citata. Inoltre, un'esenzione non sarebbe stata possibile, nemmeno se la pratica fosse stata denunciata.

golare, come quelle indette periodicamente due o tre volte l'anno, ma era una riunione ad hoc, convocata in considerazione delle circostanze. Il Setton ha rinnovato le sue lamentele nel corso di questa riunione ed ha prodotto dinanzi ai presenti le prove dell'esistenza di importazioni parallele (circa detti acquisti, vedi i fatti non contestati della causa MDF, n. VII.A, supra). Non vi è alcuna traccia scritta di questa riunione negli archivi di Pioneer. Pioneer informava in seguito Melchers che Iffli aveva conseguito delle licenze per l'importazione in Francia di materiale Pioneer (vedi n. V.B.4, supra).

2. Il 28 e 29 gennaio 1976, il Todd scriveva due lettere simili ad Audiotronic e a Comet, suoi clienti principali, chiedendo loro, dopo aver spiegato di esser stato convocato ad Anversa per esaminare il problema delle importazioni parallele, di por fine alle esportazioni di prodotti Pioneer (quanto a queste lettere, vedi gli antefatti non contestati della causa Pioneer GB, n. VI.A, supra).

VIII — Causa 102/80: Pioneer Europe

A — *Gli antefatti non contestati*

1. Pioneer ha comunicato a Melchers le lagnanze del presidente di MDF, Setton (circa queste lamentele, vedi i fatti non contestati della causa MDF, n. VII.A, supra). Pioneer ha organizzato la riunione di Anversa (vedi n. V.4, supra). A questa riunione erano presenti: il direttore generale di Pioneer, sig. Ito, che fungeva da presidente, il Setton, il Todd, direttore generale di Pioneer GB e il Mackenthun, direttore del settore hi-fi di Melchers, nonché i distributori dei prodotti Pioneer nei Paesi Bassi ed in Svizzera. Questa riunione non aveva carattere ufficiale, re-

3. Lo Schreiber, di Gruoner, scriveva al Weber, direttore della succursale Gruoner a Saarbrücken (ex ditta Willi Jung), il 28 gennaio 1976, informandolo che il von Bonin, direttore delle vendite del settore hi-fi di Melchers, gli aveva comunicato telefonicamente che Pioneer gli aveva vietato di fornire a Jung. Il Weber Informava Iffli, attore nelle presenti cause, di questa conversazione telefonica (vedi n. V.7, supra).

B — *Le conclusioni che la Commissione trae da questi fatti*

4. La Commissione ne arguisce che Pioneer ha preso parte alla pratica con-

certata tra MDF, Pioneer e Melchers. Essa lo deduce soprattutto dai fatti seguenti: la trasmissione a Melchers, da parte di Pioneer, dei reclami del Setton e delle informazioni relative alle licenze di importazione ottenute dall'Iffli; l'organizzazione della riunione d'Anversa; i colloqui che si sono svolti in questa occasione, impernati soprattutto sugli ostacoli alle importazioni parallele e svoltisi sotto la presidenza del sig. Ito, che ha diretto il dibattito; l'irreperibilità di documenti scritti negli archivi Pioneer unicamente per quel che riguarda questa riunione, dovuta o a negligenza o alla determinazione precisa di non conservare tracce scritte di questo incontro; la dichiarazione del von Bonin allo Schreiber, secondo la quale Melchers, su istruzioni di Pioneer, aveva rifiutato di vendere; la facoltà di Pioneer, in quanto filiale del produttore, di decidere di rispettare il contratto d'esclusiva dei distributori, il che conferisce a questa società una responsabilità particolare.

#### *C — I principali mezzi invocati da Pioneer*

*Pioneer* nega in particolare di aver preso parte alle presunte pratiche concertate.

#### La riunione di Anversa

6. *Pioneer* contesta infatti che scopo della riunione d'Anversa sia stato quello di discutere delle importazioni parallele. A questo proposito essa si richiama:

— alla deposizione fatta dal Setton durante l'audizione presso la Commissione, nella quale ha dichiarato che la

riunione era stata organizzata per discutere degli apparecchi compatti;

- alla risposta fornita dal Setton, sempre durante l'audizione, alla domanda se la riunione fosse stata organizzata per discutere delle importazioni parallele: «ciò dimostrerebbe che (Pioneer) nutre per me grande considerazione ... Se avessi tanto peso nella politica di Pioneer non lo negherei»;
- alla dichiarazione dell'Ito, secondo la quale l'oggetto della riunione era quello di consultare i principali agenti di Pioneer sulla nuova linea di produzione;
- alla dichiarazione del Todd durante l'audizione: «Nel maggio 1977, dissi che questo non era lo scopo della riunione e lo ripeto anche oggi»;
- alla dichiarazione scritta del Todd, secondo la quale egli non è mai stato sottoposto a pressioni da parte di Pioneer.

Il fatto che il Todd abbia scritto ad Audiotronic e a Comet di essere stato convocato ad Anversa per discutere delle importazioni parallele (vedi n. VI.A.2, supra) aveva il solo scopo di attribuire maggior gravità alla sua richiesta.

Se la riunione fosse stata convocata per discutere di importazioni parallele, sarebbero stati invitati anche il distributore italiano, che si era pure lamentato presso Pioneer per lo stesso motivo e il distributore belga (da questo paese provenivano

infatti la maggior parte delle importazioni parallele in Francia), mentre non sarebbe stato invitato il distributore svizzero, che era estraneo al problema delle importazioni parallele.

*Pioneer e Pioneer GB* sostengono inoltre che la comunicazione degli addebiti non indicava che la riunione di Anversa aveva lo scopo di discutere delle importazioni parallele o che *Pioneer* era invitata a spiegare perché non esistevano tracce scritte della riunione di Anversa nei suoi archivi. Secondo *Pioneer* e *Pioneer GB*, questa irregolarità di procedura dovrebbe implicare l'annullamento della decisione.

L'assenza di verbali è del tutto normale per le riunioni di distributori dette «ad hoc», come quella di Anversa. Per le riunioni periodiche, i partecipanti vengono invitati per iscritto, e ricevono copia dell'ordine del giorno; per le riunioni ad hoc non si emanano inviti scritti né si redigono ordini del giorno. D'altronde, *Pioneer* non redige verbali né conserva note su quanto si dice nelle riunioni, siano esse periodiche o ad hoc.

7. La Commissione dichiara che uno dei suoi ispettori ha rinvenuto, negli archivi *Pioneer*, convocazioni con allegato ordine del giorno per una riunione ad hoc circa la concorrenza dei prodotti *Technics*.

*Pioneer* giustifica questi documenti con il fatto che, pur se di regola non si inviano inviti scritti corredati da ordine del giorno per le riunioni ad hoc, la prassi non è così rigida. Quanto alla riunione relativa ai prodotti *Technics*, essa ha

coinciso con una riunione periodica. Poiché gli inviti alla riunione periodica erano stati diramati per iscritto, e poiché si voleva organizzare contemporaneamente una riunione ad hoc nello stesso luogo, era del tutto normale che anche la seconda convocazione si facesse per iscritto. Inoltre, in vista di questa riunione, ogni distributore ha avuto un incarico preciso da assolvere nella fase preparatoria: verificare l'andamento dei prodotti *Technics* nella propria zona.

*Pioneer* ne conclude che gli elementi emersi circa l'incontro di Anversa non mettono in luce alcun comportamento illegitimo. Non si può infatti sostenere che il semplice esame di un problema equivalga ad un accordo mirante a risolverlo con mezzi illegittimi.

Non vi sono prove del fatto che, durante la riunione di Anversa, *Pioneer* abbia preso altre iniziative, diverse dall'ascoltare le lamentele del Setton e dal consigliargli di ridurre i suoi prezzi. Tutti i partecipanti alla riunione negano infatti che *Pioneer* abbia proposto una condotta concertata o abbia dato il suo accordo circa una concertazione, o che abbia esercitato pressioni sui suoi distributori o addirittura che abbia sollecitato la loro assistenza onde frenare le importazioni parallele.

Nulla dimostra che *Pioneer* abbia contribuito a stipulare il «gentlemen's agreement» tra il Todd e il Setton (vedi n. VI.B, supra).

*Pioneer* non può dichiararsi d'accordo con l'assunto della Commissione che le

attribuisce la facoltà di controllare l'attività dei suoi distributori. Essa si richiama al fatto di non avere nemmeno l'autorità sufficiente per imporre ai suoi distributori in Francia e nel Regno Unito l'accettazione di un contratto scritto.

ad una pratica concertata, la Commissione contesta che Pioneer si sia limitata ad autorizzare passivamente i suoi distributori a discutere tra loro di importazioni parallele. È per risolvere questo problema che Pioneer ha convocato la riunione ed organizzato la discussione.

8. Secondo la *Commissione*, oggetto della riunione di Anversa era quello di discutere le importazioni parallele. Nella sua decisione la Commissione si è limitata a dichiarare che «i colloqui si sono accentuati principalmente sulle importazioni parallele». La Commissione si fonda in particolare sul fatto che il Todd ha scritto a Comet e a Audiotronic di esser stato convocato alla riunione di Anversa per discutere di questo problema (vedi anche n. VI.A.2, supra). La Commissione osserva inoltre, a questo proposito, che i distributori Pioneer nei principali paesi dai quali partivano le importazioni parallele per la Francia erano presenti e che il Setton ha prodotto le prove dell'esistenza di importazioni parallele provenienti dal Regno Unito. Inoltre, Pioneer non è in grado di indicare quale avrebbe potuto essere l'oggetto della riunione. L'assenza del distributore italiano non dimostra che lo scopo fosse diverso, ma solo che la pratica concertata non ha consentito di isolare totalmente il mercato francese. Se la riunione fosse stata indotta per presentare nuovi prodotti, sarebbero stati convocati tutti i distributori, esisterebbero tracce scritte e Pioneer avrebbe potuto informare la Corte di quali prodotti si trattava.

Nella fattispecie, la concertazione, cioè la prima condizione necessaria affinché vi sia pratica concertata, è costituita dall'incontro dei partecipanti alla riunione di Anversa, che aveva lo scopo di orientare la condotta generale di tutti i partecipanti. Pioneer ha preso parte attiva a questo incontro. Il comportamento pratico dei partecipanti, cioè la seconda condizione necessaria affinché vi sia pratica concertata, emerge dai fatti: i partecipanti hanno creato condizioni di concorrenza che non corrispondono alle condizioni normali del mercato. A sostegno del suo modo di vedere, la Commissione si richiama alle sentenze della Corte del 14 febbraio 1972 (ICI/Commissione, 48/69, Racc. pag. 618, nn. 64-67), del 16 dicembre 1975 (Suiker Unie ed altri/Commissione, 40-48, 50, 54-56, 111, 113 e 114/73, Racc. pag. 1663, nn. 26, 173 e 174).

Il presunto rifiuto di vendita di Melchers

Quanto allo stabilire se la condotta di Pioneer abbia costituito partecipazione

Circa il movimento di materiale Pioneer dalla Germania alla Francia, *Pioneer so-*

stiene che non vi è stata alcuna pratica concertata mirante ad impedirlo. Gli argomenti svolti da Pioneer a questo proposito corrispondono all'incirca a quelli di Melchers (vedi n. V, supra).

ner si fosse preventivamente impegnata a non esportare le merci».

9. Ad ogni modo, Pioneer nega di aver partecipato a qualsiasi pratica concertata mirante a impedire le importazioni parallele dalla Germania alla Francia. Essa contesta di aver vietato alla Melchers di fornire a Gruoner. A suo giudizio, il telex dello Schreiber al Weber del 28 gennaio 1976, dal quale risulterebbe che Pioneer avrebbe dato istruzioni in questo senso, va considerato come la spiegazione del rifiuto di vendita che il capo degli acquisti di Gruoner ha fatto fornire dal suo dipendente Weber ad un cliente. Pur se lo Schreiber ha confermato questa spiegazione nella dichiarazione scritta rilasciata agli ispettori della Commissione il 18 maggio 1977, essa non può considerarsi valida, poiché anche nel 1977 lo Schreiber aveva evidente interesse a fornire una siffatta spiegazione: in questo modo addossava ad un'altra società la responsabilità del rifiuto di vendita. Inoltre, il 5 settembre 1980, lo Schreiber avrebbe dichiarato che detta spiegazione serviva ad ovviare al suo errore di calcolo, costituiva cioè una plausibile giustificazione per non evadere l'ordine Iffli. Infine, Pioneer osserva che non vi è alcuna prova di un impegno scritto di non esportare assunto da Gruoner, mentre la decisione dichiara (n. 63.1.3) che «è chiaro che le merci non sarebbero state spedite dalla Melchers a meno che Gruo-

10. La Commissione fa osservare che Gruoner non ha rifiutato di vendere. Essa dubita quindi che l'oggetto del telex dello Schreiber al Weber del 28 gennaio 1976 sia stato quello di incaricarlo di informare l'Iffli del rifiuto di vendere di Gruoner. D'altro canto, il telex non contiene alcuna istruzione di scrivere all'Iffli in questi termini. Sempre secondo la Commissione, lo Schreiber non era obbligato a confermare, nella sua dichiarazione del 18 maggio 1977, quello che aveva comunicato nel telex del 28 gennaio 1976; egli non aveva bisogno di trovare giustificazioni di fronte agli ispettori della Commissione, poiché, anche se avesse rifiutato di vendere, il suo rifiuto non era illegittimo, di per sé, sotto il profilo del diritto comunitario; è improbabile che lo Schreiber dovesse temere di essere citato in giudizio dall'Iffli nel maggio 1977; le minacce dell'Iffli sono state espresse in una lettera del 30 gennaio 1976 e non hanno avuto alcuna ripercussione sul telex dello Schreiber al Weber del 28 gennaio 1976, né sulla lettera di quest'ultimo all'Iffli del 29 gennaio 1976 (vedi n. V.B.7, supra). Infine, il fatto che Gruoner sia diventato il maggior cliente di Melchers dopo l'11 febbraio 1976, senza bisogno di impegnarsi per iscritto a non esportare, non ha alcuna importanza; infatti Gruoner avrebbe ritenuto che le modifiche del corso del cambio svuotavano di qualsiasi interesse le esportazioni in Francia.

L'inoltro a Melchers, da parte di Pioneer, delle lamentele del Setton e delle informazioni relative alle licenze di importazione

11. Pur ammettendo che, date le circostanze, sarebbe stato preferibile che *Pioneer* non trasmettesse a Melchers le informazioni relative alle lagnanze del Setton e relative alle licenze d'importazione di Iffli, la stessa *Pioneer* sostiene che questa trasmissione non costituisce infrazione all'art. 85 del Trattato: il fatto che un fornitore comunichi ad un distributore le informazioni che gli sono pervenute da un distributore che ha sede in uno Stato vicino, non costituisce la prova di una pratica concertata.

#### Durata della presunta pratica concertata

12. *Pioneer* contesta poi che si desuma dai fatti, come sono stati prospettati durante l'audizione presso la Commissione, che la presunta pratica concertata tra Shiro e MDF abbia avuto la durata che le è attribuita nella decisione. Gli argomenti della *Pioneer* su questo punto, che sono anche invocati per dimostrare che l'importo dell'ammenda è esagerato, sono riassunti al IX.9-10 qui appresso.

#### IX — Le ammende

##### Osservazioni generali

1. La Commissione dichiara di essersi man mano persuasa che non si dovevano più fare concessioni, mentre in precedenza si giustificavano con la relativa novità del diritto comunitario, in caso di patenti e notorie infrazioni quali l'imposizione di divieti di esportare.

Essa ricorda che molte imprese persistono in determinate condotte pur sappendo bene di infrangere il diritto comunitario, perché pensano che, nel caso in cui vengano loro inflitte ammende, il vantaggio che trarranno dal loro comportamento illegittimo sarà maggiore dell'onere dell'ammenda e quindi il risultato della loro condotta illecita sarà per loro positivo. Siffatti atteggiamenti possono solo combattersi inasprendo le ammende, in ogni caso per le infrazioni irrefutabili. La Commissione considera il caso in esame come un modello di specie, decisivo per la politica della concorrenza nella Comunità.

Tra le infrazioni del diritto comunitario, le più gravi sono i divieti di esportare e di importare, in quanto privano i consumatori di tutti i vantaggi risultanti normalmente dall'eliminazione delle restrizioni doganali e quantitative sul commercio tra Stati membri e lasciano distributori e rivenditori in uno stato di subordinazione rispetto ai produttori. Ammende ancor più gravi sarebbero particolarmente necessarie allorché, come nel nostro caso, l'infrazione mira principalmente a tener alti i prezzi al consumatore.

2. Secondo le *ricorrenti*, né la natura delle transazioni, né i prodotti in questione e nemmeno le circostanze in cui si sono svolte le trattative giustificano il mutamento della politica della Commissione. Il riferimento a un siffatto cambiamento dimostra che la Commissione non si è fondata sulla gravità e sulla durata dell'infrazione. Il criterio seguito dalla Commissione si risolve in un atto arbitrario ed è discriminatorio. Inoltre i fatti su cui vertono le presenti controversie sono venuti alla luce contemporaneamente a quelli inerenti altri procedimenti vertenti su decisioni della Commissione anteriori a quella in esame, che irrogavano ammende di molto inferiori. La maggiore

severità dell'ammenda inflitta dipende dunque solo dal fatto che la Commissione ha iniziato l'esame delle presenti questioni allorché ha deciso di cambiare politica. A questo proposito Pioneer osserva che in questo caso «non si dovrebbe più parlare di giurisprudenza, ma di lotteria giudiziaria».

circostanze aggravanti menzionate nella decisione.

Le ricorrenti sostengono inoltre che le ammende loro inflitte non sono proporzionali a quelle inflitte ad altre imprese più grandi, per infrazioni più gravi e di durata maggiore. Esse osservano in particolare che il divieto di esportare imposto da Kawasaki (decisione della Commissione 12 dicembre 1978, GU L 16, pag. 9) era più rigido, più generale, più efficace e più redditizio per il suo autore che il divieto di esportare del quale si fa carico alle ricorrenti.

La Commissione ricorda che l'art. 15, n. 2, del regolamento 17/62, nonché la giurisprudenza della Corte le consentono di tener conto, nell'infliggere ammende, della gravità e della durata dell'infrazione, dello scopo delle ammende, che è quello di stroncare comportamenti illeciti e di dissuadere dalla recidiva, del numero e dell'entità delle imprese coinvolte, della vastità degli effetti economici dannosi dell'intesa o dell'abuso, della situazione di mercato, dell'atteggiamento singolo di ogni impresa e del suo grado di colpa (sentenza 15 luglio 1970, Chemicefarma/Commissione, 41/69, Racc. pag. 661, nn. 155 e 173; sentenza 15 luglio 1970, Boehringer Mannheim/Commissione, 45/69, Racc. pag. 769, n. 53; sentenza 16 dicembre 1975, Suiker Unie ed altri/Commissione, Racc. pag. 1663, nn. 612 e 623; sentenza 1 febbraio 1978, Miller/Commissione, 19/77, Racc. pag. 131, nn. 20 e 21). La Commissione aggiunge che la Corte ha espressamente riconosciuto che le ammende possono essere proporzionali al giro d'affari delle imprese (sentenza 12 luglio 1979, BMW Belgio/Commissione, 32, 36-82/78, Racc. pag. 2435, n. 47).

#### *Rapporto tra ammenda e giro d'affari delle ricorrenti*

3. La Commissione dichiara che le ammende che essa ha inflitto in passato non sono mai state superiori al 2% del giro d'affari dell'impresa in questione. Nel caso Pioneer, la Commissione ha ritenuto, invece, opportuno infliggere ammende pari a circa il 4% del giro d'affari di MDF e di Pioneer, al 3% del giro d'affari di Shriro e al 2,5% del giro d'affari di Melchers. Le differenti percentuali sono state determinate in base alla gravità e alla durata delle infrazioni rilevate, all'entità dell'impresa, nonché alle

Essa sottolinea che, dati i numerosi criteri non quantificabili che entrano in linea di conto, non è possibile attenersi ad alcuna formula matematica di applicazione generale. A seconda dei casi, si deve vedere la situazione in un'ottica diversa. Anche in casi in cui l'entità dell'ammenda può esser esaminata secondo un parametro quantificabile, come il giro d'affari, è una questione di valutazione, e non di mero calcolo, stabilire quale debba essere il rapporto tra l'ammenda e il criterio di riferimento così stabilito.

La Commissione ritiene che si debba adottare un criterio che tenga conto della gravità e della durata dell'infrazione, dell'entità delle imprese interessate, sicché, a parità di situazione, le ammende più gravi vengono inflitte alle imprese maggiori, degli elementi soggettivi, come intenzione o negligenza.

per le altre ricorrenti, l'hi-fi costituisce la maggior parte, se non la totalità del giro d'affari. Melchers ritiene che, dato il criterio seguito dalla Commissione, l'ammenda inflittale è sproporzionata rispetto a quella delle altre ricorrenti. Melchers chiede perciò alla Corte, in ogni caso, di ridurre l'importo dell'ammenda inflittale ad un livello inferiore a quello dell'ammenda di Shiro.

4. Secondo *Melchers*, è iniquo determinare le ammende secondo il giro d'affari delle imprese. Il limite del 10 % di cui all'art. 15, n. 2 del regolamento 17/62 è fissato solo per la tutela delle imprese. Il giro d'affari non fornisce alcuna indicazione sulla redditività delle imprese. Quindi il giro d'affari non consente di trarre alcuna indicazione sulla capacità di un'impresa di pagare un'ammenda.

6. Secondo *MDF, Melchers e Pioneer*, l'importo dell'ammenda non può calcolarsi in base al volume d'affari complessivo delle imprese, se l'oggetto dell'infrazione rappresenta solo una parte di questo giro d'affari.

5. Il fatto che l'ammenda sia commisurata al giro d'affari, ha fatto sì che alla Melchers fosse inflitta la seconda ammenda in ordine di grandezza, pur se, seguendo i criteri di gravità e di durata dell'infrazione, come è esposto programmaticamente nella decisione, nei suoi confronti avrebbe dovuto venir irrogata l'ammenda più bassa tra le quattro. A questo proposito, si dovrebbe notare che la Commissione ha inflitto a Melchers l'ammenda percentualmente più bassa (2,5 %). Se questa ammenda, che come percentuale è la più mite, non corrisponde alla penalità inferiore in valore assoluto, ciò è dovuto al solo fatto che la Commissione ha calcolato l'ammenda della Melchers su una base che è molto più vasta di quella delle altre ricorrenti: il giro d'affari di Melchers, in base al quale la Commissione ha calcolato l'ammenda da infliggerle, è il giro d'affari complessivo, nel quale i prodotti hi-fi non hanno mai rappresentato più del 10 %, mentre,

Melchers ricorda che i prodotti Pioneer rappresentano meno del 10 % del suo giro d'affari complessivo, mentre l'ammenda inflittale corrisponde al 18 % del suo giro d'affari sul mercato hi-fi nel 1977 e supera dunque il limite del 10 % prescritto dall'art. 15, n. 2 del regolamento 17/62.

*Pioneer* sostiene che il volume d'affari sul quale la Commissione si è fondata include, oltre alle vendite dei prodotti diversi dagli apparecchi hi-fi, vendite in paesi diversi dalla Francia, dalla Repubblica federale di Germania e dal Regno Unito, che non hanno alcun rapporto col presente procedimento. Se la Commissione avesse tenuto conto delle vendite di apparecchi hi-fi in Francia, nella Repubblica federale di Germania e nel Regno Unito nel 1978, l'ammenda sarebbe stata inferiore di oltre 142 800 000 BFR. Procedere diversamente significherebbe violare il principio d'uguaglianza: la Com-

missione ha inflitto un'ammenda proporzionale al volume d'affari del prodotto in questione nel caso della Johnson & Johnson (decisione 25 novembre 1980, GU L 377, pag. 16).

La Commissione ribatte che, poiché è il volume d'affari che consente di valutare l'entità dell'impresa, è questo dato che va preso in considerazione nel suo complesso. Il limite imposto dall'art. 15, n. 2 del regolamento 17/62 non è stato superato: la cifra del 10 % rappresenta un massimo fissato onde tutelare l'impresa. Si tratta dunque del 10 % del volume d'affari totale dell'impresa, poiché solo questo volume d'affari può fornire un'indicazione sull'importo massimo dell'ammenda che l'impresa può pagare.

7. *Pioneer* osserva che, mentre per calcolare l'ammenda inflitta alle tre ricorrenti la Commissione si è basata sul giro d'affari realizzato nel 1978, per quel che riguarda *Pioneer* essa ha tenuto conto del giro d'affari relativo all'anno fiscale 1979, che terminava il 30 settembre 1979 (4 399 477 305 BFR). Ne consegue che, tenendo conto dell'aliquota del 4 % applicata dalla Commissione, l'ammenda inflitta a *Pioneer* ha superato di 45 404 566 BFR l'importo che avrebbe ottenuto la Commissione in base all'anno civile 1978. *Pioneer* ricorda che la Commissione ha ritenuto che MDF e la stessa *Pioneer* dovevano venir multate in base alla stessa percentuale del giro d'affari (vedi n. 3, supra), mentre diverso sarebbe stato se l'ammenda fosse stata calcolata in base a volumi d'affari differenti.

La Commissione ritiene che si debba tener conto dei dati più recenti sul volume d'affari di cui si può disporre, poiché è questo dato che meglio rispecchia l'entità

dell'impresa nel momento in cui si deve infliggere l'ammenda.

8. *MDF* fa osservare che, a causa di un errore materiale nei dati che essa ha trasmesso alla Commissione, questa ha assunto come base di calcolo il suo giro d'affari del 1977, invece di quello del 1978, che dovrebbe implicare una riduzione dell'ammenda da 850 000 a 800 000 FF.

La Commissione replica di essersi resa conto dell'errore commesso dall'*MDF* e di avere quindi assunto come base i dati esatti. L'ammenda inflitta a *MDF* corrisponde al 4,3 % del giro d'affari esatto di quest'ultima; il che costituisce l'importo esatto dell'ammenda da infliggersi ad *MDF*, tenuto conto della gravità dell'infrazione commessa.

#### *Durata della pratica concertata*

##### *Inizio della pratica concertata*

9. Nella sua decisione, la Commissione ha rilevato che le pratiche concertate hanno avuto inizio verso la fine del 1975, cioè al momento in cui il Setton ha cominciato a lamentarsi delle importazioni parallele.

Secondo *MDF* e *Pioneer* il solo fatto che *MDF* si sia lamentata — il che costituisce un atto unilaterale — non può intendersi come inizio di una pratica concertata, specie poiché *Pioneer* ha replicato a queste lamentele dicendo che non poteva fare nulla. Questa pratica non poteva dunque considerarsi iniziata prima del 19 e 20 gennaio 1976, data della riunione di Anversa.

La Commissione ribatte che MDF si è lamentata con Pioneer di importazioni parallele in Francia verso la fine del 1975 e che — nello stesso periodo — Pioneer ha trasmesso a Melchers l'informazione concernente le importazioni parallele.

Analogamente, si evince dai nn. 43-46 della decisione che, all'inizio del dicembre 1975, l'Office pour le développement de l'acoustique appliquée di Rungis, presso Parigi, il cui capitale è proprietà di MDF per il 95 %, ha effettuato ordini sperimentali per dimostrare l'esistenza di importazioni parallele dal Regno Unito. Questo fatto, non smentito da Pioneer, dimostra che MDF e Pioneer erano al corrente già in precedenza dell'esistenza di importazioni parallele e che MDF aveva tentato di impedirle. Ciò dimostra anche che nel 1975 vi era già pratica concertata per impedire le esportazioni e che MDF sapeva che, dal momento in cui avesse avuto la prova che si effettuavano esportazioni, poteva servirsi di detta prova per far intervenire Shriro.

Secondo *Pioneer*, siffatta pratica concertata mirante ad impedire le importazioni parallele continua soltanto finché gli interessati prendano provvedimenti allo scopo di metterla in atto.

*Pioneer* e *Melchers* fanno osservare che la presunta pratica concertata tra MDF, Pioneer e Melchers ha preso forma concreta il 27 gennaio 1976, allorché il von Bonin ha dichiarato allo Schreiber che Melchers non avrebbe fornito la merce; essa è durata quindi otto giorni al massimo.

Per l'ipotesi in cui la Corte accolga la tesi della Commissione, riassunta al n. 10, Pioneer fa osservare che, anche dopo gli aumenti decisi dalla MDF nell'aprile 1976, la differenza tra i prezzi di MDF e quelli di Melchers non era più allettante che in gennaio e, comunque, insufficiente per rendere redditizie le importazioni in Francia acquistando nella Repubblica federale di Germania (vedi inoltre infra, nn. 12-14 e supra, punto VII.7).

#### Fine della pratica concertata

10. Secondo la Commissione, la pratica concertata tra MDF, Pioneer e Melchers è cessata nel febbraio 1976. Quanto alla pratica concertata tra MDF, Pioneer e Shriro, poiché queste imprese non hanno preso alcuna iniziativa concreta per porvi fine, e poiché le importazioni parallele sono state interessanti nel 1976 e nel 1977, la Commissione ha ritenuto che in effetti esse erano cessate solo alla fine del 1977. La Commissione ritiene in effetti che una pratica concertata, mirante ad impedire le importazioni parallele, continui finché gli interessati decidano di porvi fine o fino al momento in cui gli stessi la ritengano superflua.

La Commissione fa osservare a questo proposito che, per quel che riguarda il calcolo di Pioneer relativo all'aprile 1976, se si fa eccezione per i tre modelli per i quali i prezzi MDF erano temporaneamente inferiori ai prezzi Melchers, il prezzo medio della MDF per gli altri modelli era superiore del 13,33 % ai prezzi corrispondenti di Melchers, il che, secondo la Commissione, costituisce una differenza sufficiente per rendere vantaggiose le importazioni parallele.

Infine le ricorrenti dichiarano che non vi sono prove del fatto che la pratica concertata tra MDF, Shriro e Pioneer è du-

rata due anni (vedi supra punto IV.6, 8-12). Pioneer aggiunge che, nell'agosto e nel settembre 1976, le differenze di prezzo si erano ridotte al punto che le importazioni parallele non erano più vantaggiose (vedi anche infra, nn. 12-14 e supra, punto VII.7).

Le ricorrenti fanno inoltre carico alla Commissione di inosservanza dell'art. 4 del regolamento della Commissione del 25 luglio 1963, n. 99, relativo alle audizioni previste all'art. 19, nn. 1 e 2 del regolamento del Consiglio n. 17 (GU 20. 8. 1963, pag. 2268) in quanto la durata delle infrazioni indicata nelle comunicazioni degli addebiti era inferiore a quella indicata nella decisione.

#### *Gli effetti della presunta pratica concertata*

11. Secondo le *ricorrenti*, gli effetti della presunta pratica concertata sono stati minimi. La contravvenzione di cui si fa carico alle interessate risulta quindi meno grave di quel che asserisce la Commissione e l'ammenda andrebbe ridotta.

a) Convenienza delle importazioni parallele

12. La *Commissione* dichiara che i prezzi praticati ai rivenditori francesi, come i prezzi al pubblico dei prodotti Pioneer in Francia, erano molto più alti, alla fine del 1975 e all'inizio del 1976, di quelli praticati nel Regno Unito. Essa ritiene che importazioni parallele illimitate in Francia avrebbero potuto provocare una diminuzione dei prezzi al pubblico sul mercato francese di almeno il 10 %. I consumatori francesi avrebbero potuto così risparmiare 9 milioni di franchi francesi; per alcuni modelli i prezzi sarebbero scesi del 20 % o più.

13. *Pioneer* sottolinea che il vantaggio delle importazioni parallele non va considerato in funzione delle differenze di prezzo, ma in funzione dell'utile diverso che il commerciante può trarre vendendo sul mercato interno o esportando:

— l'utile che potevano trarre Audiotronic e Comet vendendo nel Regno Unito era maggiore di quello che avrebbero tratto vendendo ad un importatore parallelo francese;

— per quasi tutti i modelli Pioneer, i prezzi al pubblico nel Regno Unito, nel maggio 1976, erano superiori ai prezzi di listino applicati da MDF;

— nel valutare le differenze di prezzo, si dovrebbe tener conto del fatto che i prezzi di listino applicati per la vendita al pubblico in Francia includevano servizi e garanzie, del fatto che MDF aveva spese pubblicitarie, nonché spese di trasporto, nonché del margine di utile del riesportatore belga.

MDF sottolinea in particolare, a questo proposito, che gli acquirenti francesi di prodotti importati parallelamente fruivano dei vantaggi offerti dalla MDF stessa, che non rifiutava l'assistenza post-vendita.

La *Commissione* ribatte che — secondo quanto le consta — ciò non risponde a verità.

14. La Commissione osserva che l'argomento secondo il quale l'interesse rappresentato dalle importazioni parallele dipende dagli utili che se ne possono

trarre sul mercato interno e con l'esportazione, rispettivamente, presuppone che sia vietato ai rivenditori acquistare quantità illimitate di prodotti Pioneer. Essa sottolinea che, nel settore dei prodotti hi-fi, le esportazioni si operano normalmente per grandi partite che si pagano a contanti, la merce è fornita con la clausola «ritiro presso il deposito», sicché il venditore non ha spese di manutenzione e la transazione non gli costa praticamente nulla. La Commissione ne conclude che se Comet e Audiotronic fossero state autorizzate ad esportare regolarmente prodotti Pioneer, avrebbero potuto farlo in modo continuo e redditizio, in aggiunta alle loro vendite sul mercato nazionale.

La Commissione ritiene che i consumatori francesi avessero il diritto di scegliere tra la corresponsione di un prezzo elevato, che consentiva di fruire di servizi e garanzie, oppure di un prezzo più ridotto, assumendosi il rischio di pagare più cari servizi e riparazioni eventualmente necessarie in seguito.

La Commissione osserva poi che le spese di trasporto sono molto basse, rispetto al valore dei prodotti hi-fi e che il margine di utile dell'importatore parallelo in questione, cioè Euro Electro, era minimo.

b) La realtà quanto al presunto isolamento del mercato francese

15. Secondo le *ricorrenti*, non sono mai stati adottati provvedimenti che di fatto mirassero ad isolare il mercato francese:

- le importazioni parallele provenienti dal Regno Unito sono rimaste immutate come volume;
- tanto Audiotronic quanto Comet hanno continuato ad esportare in Francia;

- la cessazione delle esportazioni da parte di Comet e di Audiotronic non sono state conseguenza delle lettere del Todd;
- nulla è stato fatto per mettere in atto le lettere del Todd;
- Iffli e il gruppo Connexion non hanno alcuna difficoltà a procurarsi nei paesi del Benelux tutto il materiale Pioneer che desiderano; perciò essi non hanno subito pregiudizi dalla presunta pratica concertata;
- nel corso del 1976 era venuto meno l'interesse per importazioni parallele in Francia dalla Germania.

c) Altri argomenti relativi agli effetti della pratica concertata

16. Pioneer sottolinea che i prodotti in questione non sono prodotti di prima necessità, che la sua quota di mercato era debole e che i divieti di esportazione imposti ai distributori non ostacolano la concorrenza tra le marche.

La Commissione ribatte che i divieti imposti ai distributori incidono anche sulla concorrenza tra le marche.

Infine *Pioneer*, *Melchers* e *Pioneer GB* sostengono di non aver avuto nulla da guadagnare dalla partecipazione alla pratica concertata.

17. La Commissione replica che un distributore può voler ostacolare le esportazioni, in quanto non è escluso che un giorno egli stesso potrebbe volersi opporre alle importazioni parallele e che un industriale ha sempre interesse a lasciare ai suoi distributori costanti margini di utile.

*Comunicazione da parte della Commissione dei criteri in base ai quali sono state calcolate le ammende*

18. Melchers sostiene che la Commissione ha violato i suoi diritti di difesa, poiché non le ha indicato, nel corso del procedimento amministrativo, eventualmente mediante una comunicazione di addebiti supplementare, i criteri in base ai quali essa prevedeva di determinare l'ammenda, o meglio l'importo della stessa o quanto meno la sua entità approssimativa.

La Commissione non ha nemmeno indicato questi criteri nella decisione. Questa è dunque insufficientemente motivata.

19. La Commissione ribatte che è normalmente impossibile indicare nella comunicazione degli addebiti, anche in modo approssimativo, l'importo dell'ammenda che potrà venir inflitta. La determinazione dell'ammenda è il risultato del vaglio di molti elementi, che prende forma concreta solo dopo aver ascoltato l'impresa interessata. Se gli argomenti di Melchers fossero accolti, sarebbe necessario, secondo la Commissione, istituire una nuova fase del procedimento dinanzi alla Commissione per ogni caso in cui si prevede l'inflizione di un'ammenda. Nessuna delle pratiche nelle quali la Commissione ha inviato una comunicazione di addebiti supplementare riguardava principalmente l'importo dell'ammenda.

*Intenzionalità*

20. Melchers contesta che gli atti compiuti da dipendenti come il Mackenthun e il von Bonin, che non hanno ricevuto

direttive dagli associati dell'impresa, possono venir invocati per attribuire al datore di lavoro propositi censurabili. Essa ritiene che il comportamento illegittimo di un dipendente può solo esporre l'impresa ad ammende se questa ha voluto questo comportamento o lo ha reso possibile con la sua negligenza.

21. La Commissione contesta l'esistenza di questo principio nel diritto comunitario.

22. Pioneer sostiene che non poteva immaginare che fosse illegittimo il suo comportamento, giacché si è limitata a trasmettere da un distributore all'altro informazioni e reclami circa importazioni parallele e ad organizzare una riunione per discutere questo argomento. Le controversie risolte dalla Corte e dalla Commissione, vertenti su divieti di esportare imposti da produttori ai loro distributori, non definiscono infatti un comportamento analogo a quello di Pioneer. Dato che la Commissione non ha risolto, al n. 90 della decisione, il problema della premeditazione, essa non può invocarlo ora, nel corso del procedimento dinanzi alla Corte. Del pari, la Commissione non può far carico a Pioneer di aver agito con premeditazione, dato che nella comunicazione degli addebiti essa ha fatto carico a Shriro soltanto di aver agito deliberatamente.

La Commissione osserva che Pioneer ha organizzato, facilitato e aiutato l'applicazione di un divieto di esportare e avrebbe dovuto sapere che questa sua condotta costituiva restrizione della concorrenza e, quindi, era illecita, indipendentemente dal fatto che nella giurisprudenza della Corte vi fossero o meno precedenti in cui siffatto comportamento era stato giudicato illegittimo.

*Indole vessatoria dell'ammenda, violazione del principio di proporzionalità*

*Violazione dell'art. 15, n. 5 del regolamento 17/62*

23. *Melchers* sostiene che l'ammenda che le è stata inflitta le ha notevolmente nocuto. Il solo fatto di esser colpita da un'ammenda ha messo in pericolo la sua posizione creditizia.

Inoltre, il pagamento dell'ammenda pregiudicherebbe il suo assetto finanziario. *Melchers* osserva in particolare che l'ammenda corrisponde all'utile di diversi anni per la società e per i suoi associati.

24. Per la *Commissione*, l'entità dell'ammenda non si determina in base agli utili dell'impresa, bensì secondo la gravità e la durata dell'infrazione, nonché secondo la statura e la situazione finanziaria dell'impresa. Il capitale sociale netto della *Melchers*, in base ai dati contabili, dimostra che la sua consistenza finanziaria è sufficiente per far fronte all'ammenda.

25. Secondo *MDF* l'ammenda è quasi pari al suo capitale sociale ed è praticamente pari alla totalità del fondo di gestione dell'impresa; la *MDF* rischia dunque di non poter più far fronte ai suoi impegni, il che costituisce una violazione del principio generale della proporzionalità, giacché l'entità dell'ammenda non è in correlazione con le possibilità economiche di *MDF*.

La *Commissione* ribatte che è ingiustificato, da parte di *MDF*, sostenere di non esser in grado di pagare l'ammenda che le è stata inflitta e che è comunque assurdo pensare che il pagamento di detta ammenda possa implicare la cessazione delle attività di *MDF*.

26. *Melchers* ritiene che l'ammenda sia incompatibile con la disposizione summenzionata in quanto colpisce un comportamento conforme ad impegni contrattuali assunti dall'impresa e notificati alla Commissione. Infatti, *Melchers* non avrebbe potuto fornire i prodotti ordinati da *Gruoner* senza contravvenire al suo impegno contrattuale di garantire l'approvigionamento costante del mercato tedesco.

27. La *Commissione* ribatte che queste dichiarazioni sono in contraddizione con le prove relative ai termini di consegna normali di *Melchers* e che non tengono nemmeno conto del fatto che *Melchers* avrebbe potuto procurarsi altro materiale *Pioneer* da Anversa o da Tokyo.

#### *Concorso d'infrazioni*

28. Secondo *MDF*, si può supporre che la *Commissione* abbia cumulato due amende. Poiché nella fattispecie vi era concorso di infrazioni, questo metodo di calcolo non è lecito.

29. Secondo *Pioneer*, la *Commissione* non può infliggere un'unica ammenda per due infrazioni.

30. La *Commissione* sostiene di essersi attenuta alla giurisprudenza della Corte.

#### *La responsabilità della Commissione nelle presenti cause*

31. *Melchers* ricorda che la *Commissione* ha autorizzato la Francia a vietare

l'importazione parallela di materiale giapponese hi-fi, il che è contrario all'art. 30 del Trattato. È un controsenso dunque, da parte della Commissione, infliggere ammende come quelle in questione, mentre a sua volta si è comportata in modo illegittimo.

32. La Commissione ribatte che eventuali restrizioni imposte dalle pubbliche autorità non possono giustificare pratiche concertate poste in essere dai singoli onde restringere ulteriormente la concorrenza.

#### *Violazione del principio della presunzione d'innocenza dell'imputato*

33. MDF fa osservare che, secondo la Commissione, la differenza di prezzi nel 1976 e nel 1977 ha reso convenienti le importazioni parallele. Secondo la Commissione, le importazioni parallele hanno dato origine ad un «gentlemen's agreement» che è rimasto in vigore finché i prezzi nel Regno Unito sono rimasti inferiori a quelli praticati in Francia. Secondo MDF, il nesso causale che la Commissione ravvisa quindi tra le importazioni parallele e il «gentlemen's agreement» non è comprovato da alcun ele-

mento di fatto. Anzi, l'aumento delle importazioni parallele dal Regno Unito può spiegarsi con una diminuzione, addirittura con l'insussistenza di pressione esercitata sugli esportatori, cioè con una cessazione dell'asserita pratica concertata. Tuttavia la Commissione non ha nemmeno preso in considerazione questa possibilità, pur se prospettata dalle parti. L'intero ragionamento della Commissione si fonda su una deduzione, sfavorevole alla ricorrente, che pone in non cale il principio secondo cui ogni imputato si presume innocente.

All'udienza del 30 novembre 1982, hanno presentato le loro difese orali le ricorrenti, rappresentate dai loro rispettivi avvocati: R. Collin e L. De Gryse per SA Musique Diffusion française, I. Van Bael e J. F. Bellis per C. Melchers e Co., M. Waelbroeck per Pioneer Electronic (Europe) NV, e J. E. Rayner-James per Pioneer High Fidelity (GB) Ltd e la Commissione, rappresentata dai suoi agenti sig.ra J. Jonczy (causa 100/80) e J. Temple-Lang (cause 101-103/80).

L'avvocato generale ha presentato le sue conclusioni all'udienza dell'8 febbraio 1983.

## In diritto

- Con atti depositati nella cancelleria della Corte il 21, 24 e 25 marzo 1983, le quattro imprese Musique Diffusion française SA, C. Melchers e Co., Pioneer Electronic (Europe) NV e Pioneer High Fidelity (GB) Ltd hanno proposto, a norma dell'art. 173, secondo comma, del Trattato CEE, dei ricorsi miranti all'annullamento della decisione della Commissione 14 dicembre 1979, n. 80/256, relativa ad una procedura ai sensi dell'art. 85 del Trattato CEE (IV/29.595 — materiale hi-fi Pioneer, GU L 60, 1980, pag. 21).

- 2 Le quattro ricorrenti fanno parte della rete europea di distribuzione dei prodotti per la riproduzione sonora ad alta fedeltà fabbricati dalla Pioneer Electronic Corporation di Tokyo. La maggior parte dei prodotti Pioneer venduti in Europa è importata dall'affiliata Pioneer Electronic (Europe) (in prosieguo: «Pioneer», che ha sede in Anversa. Al momento in cui si sono svolti i fatti da cui è scaturita la decisione impugnata, la distribuzione esclusiva in Francia, nella Repubblica federale di Germania e nel Regno Unito era affidata rispettivamente a tre imprese indipendenti, cioè Musique Diffusion française (in prosieguo MDF), C. Melchers e Co. (in prosieguo Melchers) e Shriro UK Ltd (in prosieguo Shriro). Nel frattempo, quest'ultima è diventata un'affiliata della Pioneer ed ha modificato la sua ragione sociale in Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (in prosieguo: «Pioneer GB»).
- 3 Nella decisione impugnata la Commissione ha accertato che le quattro imprese ricorrenti hanno partecipato a pratiche concertate, incompatibili con l'art. 85, n. 1 del Trattato, che consistevano nell'ostacolare le importazioni di materiale Pioneer dalla Repubblica federale di Germania e dal Regno Unito in Francia, onde mantenere più alto il livello dei prezzi in questo Stato membro. La Commissione ha accertato inoltre l'impossibilità di applicare a queste pratiche l'art. 85, n. 3 ed ha inflitto un'ammenda di 850 000 UCE alla MDF, di 4 350 000 UCE alla Pioneer, di 1 450 000 UCE alla Melchers e di 300 000 UCE alla Pioneer GB.
- 4 Secondo la decisione, la pratica concertata tra MDF, Pioneer e Melchers, che ostacolava le importazioni dalla Repubblica federale di Germania, è stata rivelata dal rifiuto della Melchers di dar seguito ad un ordine di materiale Pioneer effettuato il 20 gennaio 1976 da un grossista tedesco, Otto Gruoner KG (in prosieguo: «Gruoner») per un valore di circa 550 000 DM, che lo stesso grossista intendeva consegnare ad un gruppo d'acquisti francese, il cui direttore generale era il sig. Iffli di Metz. La pratica concertata tra MDF, Pioneer e Shriro, che ostacolava le importazioni dal Regno Unito, sarebbe stata rivelata in particolare da due lettere del 28 e 29 gennaio 1976, che il

direttore della Shriro, sig. Todd, aveva inviato al direttore generale dell'Audio-tronic Group e al presidente della Comet Radiovision Services Ltd — due imprese (in prosieguo: «Audiotronic» e «Comet») che erano le principali clienti della Shriro — invitandoli a non esportare più prodotti Pioneer.

- 5 I mezzi che le ricorrenti deducono avverso la decisione possono in sostanza raggrupparsi come segue:

*A — Violazione di forme sostanziali in quanto:*

- a) la Commissione è contemporaneamente giudice e parte;
- b) la comunicazione degli addebiti non elenca tutti gli addebiti mossi nella decisione, né i criteri secondo i quali la Commissione intendeva calcolare le ammende;
- c) nonostante le richieste delle ricorrenti in questo senso, la Commissione non ha divulgato tempestivamente tutti i documenti sui quali si fonda la decisione;
- d) il parere del comitato consultivo non è stato comunicato alle ricorrenti.

*B — Valutazione e definizione erronea dei fatti in base ai quali la Commissione ha accertato infrazioni dell'art. 85, n. 1 per quel che riguarda:*

- a) il presunto rifiuto di vendita da parte della Melchers;
- b) gli effetti delle lettere inviate dal Todd;
- c) la durata delle presunte pratiche concertate;
- d) la partecipazione della Pioneer a dette pratiche;
- e) la quota del mercato hi-fi detenuta dalle ricorrenti in Francia e nel Regno Unito e, quindi, l'incidenza delle pratiche concertate sull'interscambio comunitario.

*C — Omessa considerazione di circostanze che escludono l'irrogazione di ammende:*

- a) legittima difesa e stato di necessità per quel che riguarda la MDF;
- b) possibilità di esentare le pratiche concertate a norma dell'art. 85, n. 3;
- c) il fatto che il comportamento della Melchers era conforme ai suoi impegni contrattuali notificati alla Commissione;
- d) il presunto principio secondo il quale atti commessi da dipendenti che non abbiano ricevuto direttive dai soci dell'impresa non possono venir addebitati all'impresa stessa;
- e) la corresponsabilità della Commissione per l'isolamento del mercato francese, poiché la Repubblica francese è stata autorizzata a vietare le importazioni parallele.

*D — Omessa considerazione di circostanze che giustificano ammende meno rilevanti:*

- a) erronea valutazione della gravità delle infrazioni nello stabilire l'entità generale delle ammende e trasgressione del principio della parità di trattamento in quanto le ammende sono molto superiori a quelle inflitte ad altre imprese per analoghe infrazioni commesse nello stesso periodo;
- b) assenza di intenzionalità per quel che riguarda la Pioneer;
- c) base di calcolo errata, poiché le ammende sono proporzionali al fatturato complessivo delle imprese; nel caso della Melchers, l'ammenda supera il 10 % del fatturato relativo e, nel caso della MDF e della Pioneer, il fatturato preso in considerazione riguarda un esercizio diverso da quello delle altre ricorrenti;
- d) valutazione erronea della durata delle pratiche concertate;
- e) nei confronti della MDF e della Pioneer, inosservanza del presunto principio secondo il quale non si può infliggere un'ammenda unica cumulando più ammende per distinte trasgressioni;
- f) carattere vessatorio dell'ammenda inflitta alla Melchers e trasgressione del principio di proporzionalità, in quanto l'ammenda inflitta alla MDF è superiore alle possibilità economiche dell'impresa.

A — Sui mezzi relativi all'inosservanza di forme sostanziali

a) *Il fatto di essere contemporaneamente giudice e parte*

- 6 La MDF sostiene che la decisione impugnata è illegittima in quanto è stata adottata nell'ambito di un sistema nel quale la Commissione è nel contempo giudice e parte, il che sarebbe imcompatibile con l'art. 6, n. 1 della Convenzione europea sui diritti dell'uomo.
- 7 Questo assunto è infondato. Come la Corte ha affermato nella sentenza 29 ottobre 1980 (FEDETAB 209-215 e 218/78, Racc., pag. 3125) la Commissione non può essere considerata un «tribunale» ai sensi dell'art. 6 della Convenzione europea sui diritti dell'uomo.
- 8 È tuttavia opportuno aggiungere, come ha fatto la Corte nella sentenza summenzionata, che, nel corso del procedimento amministrativo dinanzi alla Commissione, questa deve rispettare le garanzie processuali contemplate dal diritto comunitario.
- 9 Per questo motivo l'art. 19, n. 1 del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962 n. 17 (GU pag. 204) impone alla Commissione, prima di adottare una decisione, di offrire agli interessati occasione di esporre il loro punto di vista circa gli addebiti di cui essa fa loro carico e la Commissione, nel regolamento del 25 luglio 1963, n. 99, relativo alle audizioni di cui all'art. 19 del regolamento n. 17 (GU pag. 2268), ha istituito un procedimento contraddittorio che implica la comunicazione degli addebiti da parte della Commissione, la possibilità per le imprese di rispondere per iscritto a questa comunicazione entro un termine determinato e, se del caso e soprattutto nelle ipotesi in cui la Commissione prevede di irrogare una ammenda, contempla l'audizione. A norma dell'art. 4 di detto regolamento della Commissione, questa non può tener conto, nelle sue decisioni a carico delle imprese, che degli addebiti sui quali le stesse imprese hanno avuto modo di esporre il loro punto di vista.
- 10 Come la Corte ha ricordato della sentenza del 13 febbraio 1979 (Hoffmann-La Roche, causa 85/76, Racc., pag. 461) queste disposizioni sono informate

ad un principio fondamentale del diritto comunitario il quale esige il rispetto delle prerogative della difesa in qualsiasi procedimento, anche di carattere amministrativo, ed implica in particolare che l'impresa interessata sia stata messa in grado, durante la procedura amministrativa, di far conoscere in modo efficace il proprio punto di vista sulla realtà e sulla rilevanza dei fatti e delle circostanze allegate, nonché sui documenti di cui la Commissione ha tenuto conto per suffragare l'asserita trasgressione del Trattato.

- 11 Ne consegue che, nonostante il mezzo generale dedotto dalla MDF vada disatteso in quanto fondato su un'erronea concezione dell'indole del procedimento dinanzi alla Commissione, il diritto comunitario contiene tutto quanto è necessario per esaminare e — se del caso — accogliere i mezzi seguenti relativi alle asserite trasgressioni delle prerogative della difesa delle ricorrenti.
  
  
- b) *Sull'omessa menzione, nella comunicazione degli addebiti, di talune circostanze di cui si è tenuto conto nella decisione*
  
  
- 12 In primo luogo, le ricorrenti assumono che la Commissione, negli artt. 1 e 2 della sua decisione, ha dichiarato che le due pratiche concertate hanno avuto inizio alla fine del 1975, che la pratica concertata tra MDF, Pioneer e Melchers è cessata nel febbraio del 1976 e che quella tra MDF e Shiro è durata per tutto il 1977, mentre la Commissione, secondo la comunicazione degli addebiti, intendeva accertare l'esistenza delle due trasgressioni solo nel periodo «fine gennaio/inizio febbraio del 1976».
  
  
- 13 La Commissione ribatte che, dalle informazioni contenute nelle risposte alla comunicazione degli addebiti e raccolte durante l'audizione, essa ha desunto, nella decisione, che le infrazioni hanno avuto durata maggiore di quanto essa supponesse quando ha redatto la comunicazione degli addebiti.
  
  
- 14 Come si evince dalla giurisprudenza della Corte, la comunicazione degli addebiti deve enunciare, in modo chiaro, tutti gli elementi essenziali sui quali si fonda la Commissione in quello stadio del procedimento. Questa indicazione può farsi in modo sommario e la decisione non deve necessariamente ricalcare l'elenco degli addebiti. La Commissione deve tener conto delle risul-

tanze del procedimento amministrativo, vuoi per rinunciare agli addebiti che si siano rivelati infondati, vuoi per correggere e completare, in fatto e in diritto, gli argomenti a sostegno degli addebiti tenuti fermi, a condizione tuttavia che essa tenga conto solo dei fatti sui quali gli interessati hanno avuto modo di esprimersi ed abbia fornito, nel corso del procedimento amministrativo, i dati necessari alla difesa.

- 15 Poiché la durata dell'infrazione rientra tra gli aspetti di cui si deve tenere conto nel commisurare l'ammenda conformemente all'art. 15, n. 2, ultimo capoverso del regolamento n. 17, da detta giurisprudenza si desume che la Commissione, specie quando intende irrogare ammende, deve indicare, come dato essenziale, la durata che le consta in base alle informazioni di cui dispone al momento della stesura della comunicazione degli addebiti. La Commissione può estendere il periodo così indicato qualora informazioni ulteriormente emerse nel corso del procedimento amministrativo lo giustifichino, purché le imprese abbiano avuto modo di esprimersi in proposito.
- 16 Nelle presenti cause, è assodato che la Commissione non ha indicato alle ricorrenti la propria intenzione di provare l'esistenza di infrazioni di durata anche maggiore di quella indicata nella comunicazione degli addebiti e che le imprese non hanno avuto modo di esporre il loro punto di vista su periodi ivi non menzionati.
- 17 Così stando le cose, è opportuno, per valutare la durata delle infrazioni accertate nella decisione litigiosa, limitarsi al periodo fine gennaio/inizio febbraio del 1976.
- 18 In secondo luogo, le ricorrenti deducono che la decisione impugnata nomina determinate circostanze non menzionate nella comunicazione degli addebiti. In particolare, la Pioneer e la Pioneer GB si riferiscono a quanto detto, nei due documenti, circa la riunione tenutasi nella sede della Pioneer in Anversa il 19 e 20 gennaio. Solo nella decisione (nn. 52 e 62) la Commissione ha rilevato l'assenza di qualsiasi traccia scritta di questa riunione e ne ha arguito

che questa aveva, almeno parzialmente, ad oggetto la discussione delle importazioni parallele.

- <sup>19</sup> Per quel che riguarda la riunione di Anversa, già la comunicazione degli addebiti indica che uno dei punti essenziali di questa riunione era la discussione sulle importazioni parallele in Francia ed espone tutte le informazioni che la Commissione aveva ottenuto in proposito dai partecipanti. Emerge inoltre dal verbale dell'audizione che l'oggetto della riunione è stato trattato a fondo in questa occasione. Ne consegue che le ricorrenti hanno avuto ampia possibilità di esprimersi e di fornire prove su questo punto. La stessa constatazione va fatta per le altre circostanze menzionate dalle ricorrenti e questa parte del mezzo va perciò disattesa.
- <sup>20</sup> Da ultimo, le ricorrenti sostengono che la Commissione ha leso il loro diritto di essere sentite, perché nel corso del procedimento amministrativo non ha indicato, eventualmente mediante una comunicazione degli addebiti complementare, i criteri secondo i quali intendeva commisurare l'ammenda, per non parlare del suo importo o almeno dell'ordine di grandezza dell'ammenda stessa. Questa omissione sarebbe tanto più grave nel presente caso in quanto l'entità delle ammende inflitte è stata notevolmente aumentata rispetto a quelle irrogate nel passato e in quanto le ammende stesse sono state determinate secondo una formula connessa al fatturato delle imprese. Inoltre, la Pioneer sostiene che la Commissione non può infliggerle un'ammenda la cui entità presuppone l'intenzionalità della trasgressione, mentre, nella comunicazione degli addebiti, la condotta della Pioneer non viene qualificata come tale.
- <sup>21</sup> Nemmeno questa parte del mezzo può venir accolta. Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione ha espressamente dichiarato che avrebbe vagliato se fosse il caso di infliggere ammende alle imprese ed ha pure indicato le principali considerazioni di fatto e di diritto che potevano implicare l'irrogazione di un'ammenda, quali la gravità e la durata della presunta infrazione, ed il fatto di averla commessa «intenzionalmente o per negligenza». In questo modo la Commissione ha adempiuto gli obblighi che le incombono

sotto questo profilo, in quanto ha fornito alle imprese le indicazioni necessarie per difendersi non solo contro l'inflizione di ammende. Il dare indicazioni circa l'entità delle ammende, prima che le imprese siano state poste in grado di esporre le loro difese circa gli addebiti contestati, equivarrebbe ad anticipare in modo inopportuno la decisione della Commissione.

<sup>22</sup> La Commissione non era nemmeno tenuta ad annunciare, nella comunicazione degli addebiti, la possibilità di un eventuale cambiamento della sua politica in fatto di entità generale delle ammende, possibilità che dipendeva da considerazioni generali di politica della concorrenza non direttamente connesse alle particolari circostanze delle pratiche ora in esame.

<sup>23</sup> Infine, quanto ai fatturati, la Commissione, chiedendo alle imprese di fornirle informazioni circa quelli da esse realizzati nell'ultimo esercizio, ha dato loro l'occasione di esprimersi su questo punto e di aggiungere tutti gli ulteriori dati che esse ritenessero utili al riguardo.

c) *Sull'omessa trasmissione di documenti*

<sup>24</sup> In primo luogo, la Pioneer e la Pioneer GB sostengono che, nonostante le loro richieste in proposito, la Commissione non ha loro trasmesso tempestivamente i documenti su cui si basano gli accertamenti effettuati dalla Commissione circa le conseguenze delle lettere inviate dal sig. Todd della Shiro ai dirigenti delle imprese Comet e Audiotronic.

<sup>25</sup> Su questo punto, la Commissione dichiara nella decisione (n. 50) essere provato che la Comet ha cessato di esportare materiale Pioneer destinato alla rivendita in seguito dell'intervento della Shiro. Secondo la decisione, l'Audiotronic ha sostituito la Comet nelle forniture ad uno dei clienti, la Euro-Electro di Bruxelles; essa ha ricevuto rilevanti ordini nel marzo del 1976, ma ha potuto eseguirne solo una parte, a causa del comportamento della Shiro.

- 26 Poiché il periodo di cui si deve tener conto per valutare la durata delle infrazioni, come si è detto sopra, va limitato alla fine gennaio/inizio febbraio del 1976, e poiché le asserzioni della Commissione circa gli effetti sulle esportazioni dell'Audiotronic riguardano per l'appunto un periodo successivo, l'esame di questa parte del mezzo può limitarsi alla situazione della Comet.
- 27 Per quel che riguarda quest'ultima impresa, la Commissione si è basata essenzialmente su una dichiarazione scritta del suo direttore, sig. Mason, nonché sulle relazioni dei suoi ispettori circa le visite alla Comet e alla Euro Electro e sui documenti contabili della Comet.
- 28 La dichiarazione del Mason è stata trasmessa alle ricorrenti dalla Commissione il 9 ottobre 1978, ma solo in parte. La Commissione ha rifiutato di rendere noti i punti rilevanti della dichiarazione, adducendo il loro carattere riservato, il quale però non ha impedito allo stesso Mason d'inviare alle ricorrenti, a loro richiesta, copia integrale della dichiarazione.
- 29 Benché, grazie alla loro diligenza, le ricorrenti abbiano così preso conoscenza dell'intera dichiarazione del Mason poco prima dell'audizione, è assodato che non erano loro noti, o lo erano solo in parte, gli altri documenti summenzionati prima che la Commissione adottasse la decisione. Pertanto esse non hanno avuto modo, tempestivamente, di rendere noto il loro punto di vista circa il contenuto e la portata di detti documenti, né di procurarsi e di fornire, se del caso, delle prove in senso contrario. Ne consegue che a torto la Commissione ha basato la decisione sul contenuto di questi documenti.
- 30 Poiché le asserzioni che la Commissione ha basato su detti documenti, dei quali le ricorrenti non hanno potuto avere conoscenza, riguardano circostanze di carattere meramente accessorio rispetto alle infrazioni accertate nei nn. 1 e 2 della decisione, questa inosservanza delle prerogative della difesa non può inficiare la validità della decisione nel suo complesso. D'altra parte, è opportuno che la Corte prescinda dal contenuto di questi documenti nell'esaminare il merito della decisione.

- <sup>31</sup> In secondo luogo, la MDF, la Pioneer e la Pioneer GB sostengono di non aver potuto prendere conoscenza della relazione della Mackintosh Consultants Co. di Londra, che è servita alla Commissione, al n. 25 della decisione, per determinare i mercati hi-fi in Francia, nel Regno Unito e nella Repubblica federale di Germania. Esse rilevano principalmente che la conoscenza della definizione del materiale hi-fi sulla quale questa relazione ha basato le sue stime era indispensabile per la difesa delle ricorrenti per quel che riguarda le loro quote di mercato indicate dalla Commissione nella decisione.
- <sup>32</sup> Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione aveva dichiarato che la quota di mercato dei prodotti Pioneer nel 1976 era almeno del 7-10 % in Francia e dell'8-9 % nel Regno Unito. La MDF e la Pioneer GB contestavano queste cifre nelle risposte alla comunicazione degli addebiti. La Commissione incaricava poi la Mackintosh Consultants Co. di Londra di redigere una relazione sull'entità del mercato hi-fi negli Stati membri in questione. In base a questa relazione e al fatturato delle due ricorrenti nel settore dei prodotti Pioneer, la Commissione stimava che la Pioneer nel 1976 detenesse l'11,5 % del mercato francese hi-fi e il 10,5 % del mercato britannico.
- <sup>33</sup> Tuttavia, al n. 25 della decisione, la Commissione ha tenuto fermi i dati indicati nella comunicazione degli addebiti. Essa non si è quindi basata sull'entità di detti mercati indicata nella relazione. Questa era stata ordinata al solo scopo di controllare le stime iniziali della Commissione, che erano state contestate dalle ricorrenti durante il procedimento amministrativo. Questa parte del mezzo non può perciò venir accolta.

*d) Sulla mancata trasmissione del parere del comitato consultivo*

- <sup>34</sup> La MDF e la Pioneer sostengono che l'art. 10, n. 6 del regolamento n. 17, secondo il quale il parere del comitato consultivo non viene reso pubblico, va interpretato in modo da consentire la trasmissione riservata del parere alle «imprese direttamente interessate». Qualora questa interpretazione dovesse venir disattesa, la disposizione summenzionata sarebbe invalida in quanto in contrasto col principio del rispetto delle prerogative della difesa.

- <sup>35</sup> L'art. 10, n. 6 del regolamento n. 17 non può venir interpretato nel senso proposto dalle ricorrenti. Si evince da detto articolo che la consultazione del comitato consultivo costituisce l'ultima fase della procedura per l'adozione della decisione e che il parere è emesso in base ad un progetto preliminare della decisione stessa. Dare alle imprese l'occasione di esprimersi su questo parere e, quindi, sul progetto preliminare della decisione equivarrebbe a tornare alla fase precedente del procedimento, cosa incompatibile con il sistema voluto dal regolamento.
- <sup>36</sup> La mancata trasmissione del parere non è contraria al principio del rispetto delle prerogative della difesa. Come è stato ricordato sopra, questo principio implica che la Commissione, durante il procedimento amministrativo, deve comunicare alle imprese tutti i fatti, circostanze o documenti sui quali essa si basa, onde consentire loro di esprimere efficacemente i loro punti di vista sulla realtà e sulla rilevanza dei fatti e delle circostanze indicate e sui documenti di cui la Commissione ha tenuto conto a sostegno. Indipendentemente dal parere del comitato, la Commissione non può basare la decisione che su fatti circa i quali le imprese abbiano avuto modo di esprimersi. Quindi, questo mezzo non può venir accolto.

B — Sulla valutazione e sulla qualificazione dei fatti in base ai quali la Commissione ha accertato le trasgressioni dell'art. 85, n. 1

a) *Sul presunto rifiuto di vendita da parte della Melchers*

- <sup>37</sup> Emerge dal fascicolo che, nel novembre del 1975, taluni negozi facenti parte della centrale d'acquisti diretta dall'Iffli erano in grado di offrire materiale Pioneer proveniente dal Belgio a prezzi inferiori del 26-31 % ai prezzi al pubblico praticati in Francia. Onde trovare una fonte alternativa, fra l'altro, di prodotti Pioneer, l'Iffli si rivolgeva alla Gruoner tramite il sig. Weber, direttore della Willi Jung, di Saarbrücken, che da poco era diventata una succursale della Gruoner.

- 38 Dopo un colloquio con l'Iffli (12 dicembre 1975) presso la sede della Gruoner, in Rommelshausen, il direttore degli acquisti di questa impresa, sig. Schreiber, chiedeva, fra l'altro alla Melchers, con telex 15 dicembre 1975, di inviargli i suoi listini. La Melchers segnalava la richiesta al rappresentante di zona, che andava a visitare la Gruoner. In base alle informazioni così ottenute, ivi compreso l'ultimo listino prezzi del 1975, il 31 dicembre 1975 lo Schreiber inviava all'Iffli un'offerta, soprattutto di prodotti Pioneer, a prezzi inferiori fino al 30 % a quelli allora praticati dall'MDF.
- 39 Il 12 e 14 gennaio 1976, l'Iffli trasmetteva al Weber due ordini per un valore complessivo di circa un milione di marchi. Il Weber inoltrava immediatamente gli ordini alla Gruoner, ma solo il 20 gennaio 1976, cioè nello stesso giorno in cui il Weber garantiva all'Iffli che una parte dell'ordine era già stata spedita a Rommelshausen, lo Schreiber ordinava per telex alla Melchers merci corrispondenti all'ordine dell'Iffli, ma per un valore di soli 550 000 DM. Secondo quanto ha dichiarato lo Schreiber, questi aveva nuovamente incontrato nel frattempo il rappresentante di zona della Melchers, dal quale aveva avuto un nuovo listino prezzi valido dal febbraio del 1976.
- 40 Il 21 e 22 gennaio 1976 l'Iffli otteneva dalle autorità francesi le necessarie licenze d'importazione. Contemporaneamente la Melchers, dal canto suo, controllava le proprie scorte in relazione all'ordine della Gruoner e si assicurava presso una compagnia d'assicurazioni che questa fosse disposta a garantire l'ordine della Gruoner per 200 000 DM. Il 23 gennaio 1976 la Melchers, in risposta ad un nuovo telex dello Schreiber, confermava l'ordine ed indicava il nome del vettore che avrebbe trasportato la merce. Secondo le dichiarazioni della Melchers, questo telex di conferma sarebbe stato spedito per errore.
- 41 Il 28 gennaio 1976 lo Schreiber inviava al Weber un telex in tedesco informandolo che un colloquio telefonico con il direttore delle vendite della Melchers aveva dato i seguenti risultati:

«La direzione della Pioneer Europe, in Anversa, è già informata della licenza d'importazione per prodotti Pioneer. La succursale tedesca ha avuto ordine

tassativo di non rifornire la ditta Jung. La merce ci sarà fornita solo se c'impagiamo a non esportare.»

- <sup>42</sup> L'Iffli, informato dal Weber, protestava presso questo e presso la Gruoner. Con telex del 6 febbraio 1976, il Weber comunicava alla Gruoner di esser in grado di dimostrare che materiale Pioneer venduto dalla Melchers era stato in precedenza importato in Francia, in parte tramite un grossista di Bruxelles, e in parte tramite la ditta EVB di Stoccarda. L'originale del telex reca note manoscritte dallo Schreiber che dicono, per le forniture via Bruxelles, «non fornito lui stesso è noto a Brema. Ma non via Germania, la Melchers lo nega recisamente». Quanto alla fornitura tramite EVB, le note dicono: «Esatto, era nel novembre del 1975, enormi seccature quindi, ora, prudenza».
- <sup>43</sup> L'11 febbraio 1976, in Rommelshausen aveva luogo una riunione fra la Gruoner e i dirigenti del reparto hi-fi della Melchers. Dinanzi alla Corte, i partecipanti a questa riunione hanno negato che l'argomento delle esportazioni in Francia fosse stato toccato in tale occasione.
- <sup>44</sup> In un telex del 18 febbraio 1976 lo Schreiber, riferendosi al «colloquio con i dirigenti dell'impresa Melchers», forniva al Weber informazioni identiche a quelle contenute nelle sue note manoscritte sul telex del 6 febbraio. Il telex del 18 febbraio continua come segue:
- «3. L'inclusione di apparecchi Pioneer nel nostro programma di vendita c'interessa vivamente. Possiamo fornire quantitativi sufficienti solo se alla Melchers viene garantito che noi forniamo gli apparecchi consegnati ai dettaglianti tedeschi.
4. Non si può parlare di pressione commerciale e questo aspetto non può sfortunatamente venir modificato, da un giorno all'altro. In definitiva è essenziale per le vendite in Europa il tener fermo il livello dei prezzi.»
- <sup>45</sup> In un memorandum del 19 febbraio 1976, relativo alla riunione di Rommels hausen dell'11 febbraio, lo Schreiber precisa, fra l'altro, che «dopo le

discussioni... con la Melchers... nulla si oppone più ad una collaborazione».

- <sup>46</sup> Il 20 febbraio 1976, lo Schreiber indirizzava all'Iffli un telex per informarlo che i prezzi indicatigli il 31 dicembre 1975, tra l'altro per i prodotti Pioneer, non erano più validi «dato l'andamento dei prezzi». Così, l'ordine dell'Iffli veniva definitivamente accantonato.
- <sup>47</sup> Nella decisione impugnata, la Commissione ne inferisce che la mancata esecuzione dell'ordine dell'Iffli era dovuta al fatto che la Melchers aveva preteso dalla Gruoner la garanzia che la merce non sarebbe stata esportata. Essa si basa, oltre che sui fatti esposti sopra, su una dichiarazione scritta del 18 maggio 1977, nella quale lo Schreiber conferma i fatti descritti nei suoi telex al Weber e dichiara che i dirigenti della Melchers, nella riunione di Rommelshausen, avevano ripetuto che questa ditta poteva rifornire solo i rivenditori specializzati tedeschi.
- <sup>48</sup> Dal canto suo, la Melchers sostiene che la mancata esecuzione dell'ordine della Gruoner era dovuta a due soli fatti: a) le sue scorte non consentivano di fornire le merci ordinate, b) l'ordine era prematuro in quanto i colloqui tra lo Schreiber e il rappresentante di zona erano solo una «prima presa di contatto» che non permetteva alla Melchers, abituata a vendere quasi esclusivamente a dettaglianti, di stabilire rapporti commerciali con la Gruoner. Questi fatti, e non già il rifiuto di fornire merci destinate all'esportazione, sarebbero stati comunicati allo Schreiber dai dipendenti della Melchers prima che egli inviasse al Weber il telex del 28 gennaio 1976.
- <sup>49</sup> Sempre secondo la Melchers, la ragione per cui la merce non è stata fornita dopo che erano stati finalmente stabiliti rapporti commerciali tra le due ditte nella riunione di Rommelshausen, dell'11 febbraio 1976, è che la Gruoner non aveva più interesse ad adempiere il contratto concluso con l'Iffli. Schreiber si sarebbe effettivamente reso conto di aver commesso un errore nel calcolare

i prezzi offerti all'Iffli il 31 dicembre 1975. Oltre agli sconti indicati dall'agente di zona, egli avrebbe detratto l'11 % di IVA tedesca, mentre i prezzi base erano al netto dell'IVA.

- 50 A questo proposito, la Melchers si richiama in particolare ad una formula matematica scritta a mano dallo Schreiber su un listino prezzi di prodotti diversi dai Pioneer, che gli avvocati della Melchers avrebbero rinvenuto in occasione di una visita presso la Gruoner, nonché ad una dichiarazione scritta del 5 settembre 1980 nella quale lo Schreiber ammette di aver inventato il rifiuto della Melchers onde nascondere l'errore di calcolo che aveva commesso. Questa dichiarazione è stata confermata, in sostanza, dallo Schreiber durante la sua deposizione testimoniale dinanzi alla Corte.
- 51 Di fronte alle tesi opposte delle parti e alle dichiarazioni contraddittorie dello Schreiber, si deve stabilire se le altre prove possano corroborare l'una o l'altra tesi.
- 52 Quanto a quella della Commissione, si deve ricordare che il telex inviato dallo Schreiber al Weber il 28 gennaio 1976 dichiarava che «la direzione della Pioneer Europe, in Anversa, è già informata della licenza per l'importazione di apparecchi Pioneer». È infatti assodato che la MDF ha informato la Pioneer delle licenze rilasciate all'Iffli il 21 e il 22 gennaio 1976 e che la Pioneer ha trasmesso questa informazione alla Melchers. Stando così le cose, non è convincente la spiegazione, data dallo Schreiber nella dichiarazione del 5 settembre 1980, secondo la quale sarebbe stato l'Iffli ad informarlo del rilascio delle licenze.
- 53 A questo proposito, è pure opportuno ricordare le precise informazioni sulle precedenti esportazioni in Francia che lo Schreiber ha annotato sul telex del Weber del 6 febbraio 1976 e che egli ha trasmesso a questo col telex del 18 febbraio. L'esattezza di queste informazioni non è stata contestata ed esse possono provenire solo dai dipendenti della Melchers.

- 54 È quindi chiaro che l'argomento delle esportazioni in Francia è stato trattato nelle discussioni fra lo Schreiber e i dipendenti della Melchers e l'indole delle informazioni fornite da questi presuppone l'esistenza di un rifiuto di fornire merci destinate a questo Stato.
- 55 Quanto alla tesi della ricorrente, secondo cui i colloqui tra lo Schreiber e il rappresentante di zona costituivano solo una prima presa di contatto, essa non corrisponde alle note prese dallo Schreiber durante questi due colloqui. Queste note manoscritte, il cui contenuto è stato precisato dallo Schreiber dinanzi alla Corte, descrivevano particolareggiatamente le condizioni di vendita e di consegna, ivi compresi i vari sconti e bonifici offerti ai rivenditori a seconda della loro importanza e persino al solo grossista rifornito in precedenza dalla Melchers. È possibile che la Gruoner, in quanto grossista di notevoli dimensioni, sperasse di ottenere di più mediante lunghe trattative, ma è impossibile comprendere perché la Melchers non fosse disposta a fornire le merci ordinate a condizioni che, in quel momento a suo giudizio, erano normali. Eccettuato il termine di pagamento, è del resto difficile ravvisare una qualsiasi differenza tra le condizioni indicate nelle note manoscritte relative all'ultimo colloquio con il rappresentante di zona e quelle indicate nel memorandum del 19 febbraio 1976 riguardante la riunione di Rommelshausen.
- 56 Al contrario, le difficoltà di fornitura invocate dalla Melchers sono confermate dalle annotazioni apposte sul telex dell'ordine del 20 gennaio 1976 dal magazziniere della Melchers. Ne risulta che taluni dei modelli ordinati non erano disponibili, per altri modelli le scorte erano insufficienti e che, in ogni modo, si trattava di un ordine molto cospicuo rispetto alle scorte del momento, subito dopo le vendite di Natale. Orbene, poiché è cionondimeno pacifico che la Melchers poteva consegnare immediatamente gran parte delle merci ordinate senza veramente mettere in pericolo le scorte e poiché la Melchers aveva spedito alla Gruoner un telex che questa poteva giustificatamente considerare come accettazione incondizionata, è incomprensibile che la Melchers non abbia proposto delle consegne parziali e non si sia informata presso la Pioneer circa la possibilità di ottenere il resto delle merci ordinate. Lo stato delle scorte non può dunque venir accettato come giustificazione plausibile della mancata esecuzione dell'ordine.

- 57 Quanto al presunto errore nel calcolo dell'IVA, è vero che, per la maggior parte dei modelli, gli sconti indicati da una percentuale fissa nelle note manoscritte dello Schreiber non bastano a spiegare i bassi prezzi offerti dallo Schreiber all'Iffli il 31 dicembre 1975, mentre, applicando la formula indicata dalla Melchers, è possibile, previa aggiunta di talune di dette percentuali, ottenere esattamente i prezzi offerti. Orbene, come la Commissione ha sottolineato, i listini che lo Schreiber ha assunto come base di calcolo specificavano chiaramente che i prezzi erano al netto dell'IVA, il metodo indicato dalla formula non è quello che si deve seguire per detrarre l'IVA dell'11 % e l'asserito errore non è stato comunque commesso per i prezzi degli altoparlanti. Inoltre, durante la deposizione testimoniale dinanzi alla Corte, lo Schreiber non è stato in grado di spiegare come avesse potuto commettere un errore del genere né di ricostruire i propri calcoli in proposito. Pur se l'entità esatta della maggior parte dei prezzi offerti all'Iffli resta quindi senza spiegazione, si deve disattendere la spiegazione proposta dalla Melchers.
- 58 Infine non è possibile prescindere dall'ordine cronologico degli avvenimenti, né dal fatto che sono contemporanei a quelli inerenti alle importazioni parallele dal Regno Unito. L'ordine della Gruoner è stato effettivamente trattato dalla Melchers in modo perfettamente normale, fino al momento in cui si può ragionevolmente presumere che questa abbia avuto notizia del rilascio delle licenze all'Iffli. Questo momento si colloca nella settimana successiva alla partecipazione della Melchers alla riunione del 19 e 20 gennaio 1976 presso la sede della Pioneer in Anversa. In questa riunione, la MDF si è lamentata delle importazioni parallele in Francia e, in seguito alla riunione, il direttore della Shriro, con lettere del 28 e 29 gennaio 1976, invitava i suoi principali clienti a non esportare più.
- 59 Inoltre, il telex inviato dallo Schreiber al Weber il 18 febbraio 1976 pare abbia uno stretto rapporto, sia quanto al contenuto sia quanto alla data, con la riunione di Rommelshausen dell'11 febbraio e con il memorandum dello Schreiber del 19 febbraio relativo a questa riunione. Lo stesso vale per il telex del 20 febbraio, con il quale lo Schreiber revocava definitivamente l'offerta

fatta all'Iffli. Infine, il vivo interesse ad allacciare relazioni commerciali con la Melchers, che si desume dal telex del 18 febbraio, concorda con il successivo sviluppo di tali relazioni e basta a spiegare la remissività della Gruoner quanto alla merce destinata all'Iffli. Questa successione cronologica, benché non sia di per sé decisiva, corrobora tuttavia la tesi della Commissione

- 60 Le considerazioni che precedono bastano per concludere che la Commissione ha dimostrato in modo convincente che la Melchers ha rifiutato di eseguire l'ordine della Gruoner a causa della destinazione della merce, senza che sia necessario risolvere il problema dell'attendibilità delle successive dichiarazioni dello Schreiber, né quello dell'asserito comportamento dello stesso a proposito di negozi concernenti materiale hi-fi di altre marche e, secondo le ricorrenti, simile al suo comportamento nella presente causa.

*b) Sugli effetti delle lettere inviate dal Todd*

- 61 La Pioneer e la Pioneer GB contestano quanto si dichiara nella decisione impugnata circa gli effetti delle due lettere che il direttore della Shiro, sig. Todd, inviava il 28 e, rispettivamente, il 29 gennaio 1976 al direttore generale dell'Audiotronic e al presidente della Comet. Esse sostengono che gli effetti prodotti da dette lettere erano del tutto irrilevanti.
- 62 A questo proposito, è opportuno rilevare anzitutto che è assodato che dette lettere facevano seguito ad appelli sempre più insistenti del Setton, proprietario dell'MDF, il quale aveva persino effettuato acquisti sperimentali presso l'Audiotronic e la Comet, di cui aveva prodotto i risultati alla riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976. Le lettere contengono inviti non equivoci a cessare le esportazioni di materiale Pioneer. Esse sono state inviate ai due clienti più importanti, che effettuavano insieme circa il 45 % delle vendite di materiale Pioneer proveniente dalla Shiro. Così stando le cose, le due lettere costituiscono, di per sé, la prova di una pratica concertata tra la MDF e la Shiro avente lo scopo di restringere la concorrenza nell'ambito del mercato

comune. A prescindere dalla posizione della MDF e della Shiro sui mercati rilevanti, questione di cui si tratta infra al punto e), questa pratica era inoltre atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri. Il mezzo dedotto dalle due ricorrenti non riguarda dunque la sussistenza di una trasgressione dell'art. 85, n. 1 del Trattato, ma solo l'effetto di questa infrazione e, di conseguenza, la sua gravità.

- 63 Per quel che riguarda l'Audiotronic, la Commissione ammette che la lettera inviata a questa impresa non ha avuto effetti immediati. Al contrario, secondo il n. 50 della decisione impugnata, l'Audiotronic ha addirittura sostituito la Comet nelle forniture all'Euro Electro di Bruxelles, non appena la Comet ha cessato di esportare materiale Pioneer. Solo dal marzo del 1976, secondo la Commissione, la pratica concertata ha spiegato effetti nei confronti dell'Audiotronic. Orbene, poiché i mezzi vertenti sui vizi di procedura fanno sì che il periodo di cui si deve tener conto sia limitato alla fine gennaio/inizio di febbraio del 1976, queste asserzioni sono irrilevanti.
- 64 Quanto alla Comet, la Commissione dichiara, in sostanza, nei nn. 41, 50, 82 e 98 della decisione, che questa impresa ha esportato grandi partite di materiale Pioneer prima di ricevere la lettera del Todd, ma queste esportazioni sono cessate in seguito alla lettera, mentre sono continue le esportazioni di altre marche.
- 65 Queste affermazioni della Commissione si basano su una dichiarazione scritta rilasciata il 3 giugno 1977 dal direttore della Comet, sig. Mason, nonché sulle relazioni dei suoi ispettori riguardanti le visite alla Comet ed all'Euro Electro e su documenti contabili della Comet stessa. Di questi documenti, solo la dichiarazione del Mason era nota alle ricorrenti prima dell'adozione della decisione litigiosa. Come si è detto sopra al punto A.c), è quindi opportuno prescindere dalle informazioni contenute negli altri documenti.
- 66 Al punto 3 della dichiarazione, il Mason indica che, verso il 1974, la Comet ha iniziato le esportazioni, specie di materiale hi-fi, negli altri Stati membri. Tuttavia, fino al dicembre del 1975, queste esportazioni comprendevano solo

piccole partite di prodotti Pioneer. Al contrario, per il periodo dal 19 dicembre al 16 gennaio 1976, data dell'ultima spedizione, la Comet avrebbe venduto all'Euro Electro di Bruxelles materiale Pioneer per un importo complessivo superiore alle 33 000 UKL. Per il periodo precedente alla ricezione della lettera del Todd, la dichiarazione corrobora dunque le asserzioni della Commissione.

Al n. 5, il Mason dichiara:

- 67 «Il 30 gennaio 1976, la società ha ricevuto una lettera indirizzata al suo presidente dal direttore generale della Shriro (UK) Ltd. La società intendeva mantenere buoni rapporti con la Shriro e continuare ad esser rifornita in modo soddisfacente. Una lettera conciliante veniva quindi inviata alla Shriro. In seguito a questo scambio di corrispondenza, la questione veniva discussa con la Shriro, ma nulla veniva detto in aggiunta al contenuto della lettera del 30 gennaio 1976... Dal gennaio del 1976 ci sono pervenute dall'estero diverse richieste di materiale Pioneer ma, per l'effetto combinato della limitazione del credito concesso ai nostri clienti e dei margini disponibili, ci è stato finora possibile dar seguito a queste richieste solo in misura molto ridotta, benché la società abbia chiaramente precisato alla Shriro (UK) Limited che essa doveva poter commerciare liberamente a norma del diritto comunitario.»
- 68 Le ricorrenti sostengono che questa dichiarazione, benché confermi effettivamente che non è stato più esportato materiale Pioneer in grandi partite dopo la ricezione della lettera del Todd, dimostra, in compenso, che ciò era dovuto, non già a questa lettera, ma a circostanze di carattere commerciale.
- 69 A questo proposito, si deve tuttavia ricordare che, a quell'epoca, la Comet, lungi dal precisare che doveva poter commerciare liberamente, ha risposto alla lettera del Todd che «non esporterà intenzionalmente prodotti Pioneer a clienti commerciali fuori del Regno Unito». Ne consegue che l'ultima frase della dichiarazione del Mason riguarda un periodo che, in ogni modo, è successivo a quello fine di gennaio/inizio di febbraio del 1976.

70 Si deve dunque concludere su questo che la Commissione aveva ragione nell'accertare che la Comet aveva esportato grandi partite di materiale Pioneer prima di ricevere la lettera del Todd, ma che queste esportazioni sono cessate in seguito a detta lettera.

*c) Sulla durata delle pratiche concertate*

71 Tenuto conto delle considerazioni esposte sopra circa il periodo di cui si deve tener conto per la valutazione della durata delle infrazioni, non è più necessario esaminare questo mezzo, che non riguarda il periodo rilevante.

*d) Sulla partecipazione della Pioneer alle pratiche concertate*

72 Nella decisione impugnata, la Commissione ha dichiarato che la Pioneer ha preso parte tanto alla pratica concertata fra la Melchers e la MDF, quanto a quella tra la MDF e la Shriro. Essa basa questa asserzione, in particolare, sulla posizione generale della Pioneer nei confronti dei distributori nazionali, sullo svolgimento e sul risultato della riunione di Anversa del 19 e 20 gennaio 1976 e sulla trasmissione alla Melchers, da parte della Pioneer, delle lamentele e delle informazioni della MDF circa le importazioni parallele.

73 La Pioneer contesta che tale possa definirsi il suo comportamento. Essa ritiene di non essere stata affatto in grado d'influire sul comportamento della Shriro e della Melchers. La riunione di Anversa non avrebbe affatto avuto lo scopo di discutere delle importazioni parallele. In questa occasione, come in molte altre, i rappresentanti della Pioneer si sarebbero limitati ad ascoltare le lamentele del Setton, della MDF, ed a consigliargli di diminuire i prezzi. La trasmissione d'informazioni sulle importazioni parallele farebbe parte di quelle normalmente scambiate tra fornitore e distributore circa la situazione del mercato.

74 A questo proposito si deve ricordare che la Pioneer, che è un'affiliata al 100 % della società madre in Giappone, ha lo scopo di importare in Europa

materiale Pioneer e di organizzarne la vendita. A questo fine essa si adopera a trovare un distributore in ciascuno Stato in questione, gli propone un contratto di distribuzione esclusiva, ripartisce i prodotti importati fra i distributori nazionali e cerca di coordinare la loro attività di vendita, fra l'altro mediante riunioni periodiche.

- 75 Pur se queste attività non attribuiscono necessariamente alla Pioneer un'influenza decisiva sul comportamento di ciascuno dei distributori, ciò non toglie che, data la sua posizione centrale, essa deve evitare con gran cura che concertazioni di questo tipo favoriscano pratiche incompatibili con le norme della concorrenza.
  
  
  
  
  
  
- 76 Per quel che riguarda il comportamento della Melchers, è assodato che la Pioneer ha trasmesso a questo distributore non solo le lamentele del Setton, ma anche le informazioni circa le licenze d'importazione rilasciate all'Iffli dalle autorità francesi. Stando così le cose, siffatta comunicazione appare come un implicito invito alla Melchers a cercare di reperire la fonte di tali importazioni e a porvi fine.
  
  
  
  
  
  
- 77 Della riunione d'Anversa non esiste alcuna traccia scritta, salvo le lettere spedite dal Todd, della Shiro, ai suoi due principali clienti e i partecipanti alla riunione stessa non sono stati in grado di precisarne l'oggetto in modo univoco.
  
  
  
  
  
  
- 78 Nelle lettere del 28 e 29 gennaio 1976, il Todd spiega ai due clienti di esser stato convocato ad Anversa onde esaminare le lamentele del distributore francese contro le importazioni parallele; dichiara di esser stato posto di fronte ai risultati degli acquisti di prova effettuati dalla MDF presso i due clienti e deplora che questi l'abbiano messo in una situazione difficile nei confronti della Pioneer («have caused my principals to look on me with a certain amount of disfavour»). Queste espressioni, anche se possono contenere, come il Todd ha dichiarato durante il procedimento amministrativo,

una certa dose di esagerazione per impressionare i clienti, concordano con altri indizi atti a dimostrare che le importazioni parallele hanno costituito un importante argomento di discussione durante la riunione.

79 Dunque, è assodato che il Setton ha effettivamente portato alla riunione i risultati di tre acquisti di prova effettuati da imprese che egli dirigeva, presso clienti britannici della Shriro ed ha insistito sulla necessità di porre termine alle importazioni parallele in Francia. Inoltre è pacifico che le lettere del Todd ai suoi clienti erano una conseguenza diretta di questa riunione e non di ulteriori contatti con il Setton. Stando così le cose, la Pioneer, che aveva indetto la riunione e che ne aveva assunto la presidenza, deve accettare la responsabilità di siffatte conseguenze, tenuto conto della sua posizione nei confronti dei distributori nazionali, posizione descritta sopra.

80 Se ne deve concludere che a ragione la Commissione ha accertato la partecipazione della Pioneer alle due pratiche concertate.

e) *Quote di mercato detenute dalle ricorrenti e pregiudizio per il commercio fra Stati membri*

81 Nella decisione (n. 3), la Commissione stima in circa 735 milioni di franchi belgi il valore complessivo dei prodotti hi-fi venduti dalla Pioneer ai propri distributori nei tre Stati membri di cui trattasi, durante l'esercizio 1975/76. Essa indica inoltre (n. 25) che, nel 1976, il fatturato relativo ai prodotti Pioneer è stato per la MDF di 77 milioni di FF, per la Shriro di 7,3 milioni di UKL e per la Melchers di 19 milioni di DM. In base ad una stima dei mercati hi-fi nei tre Stati membri, essa giunge alla conclusione che le quote di mercato dei prodotti Pioneer nel 1976 erano almeno del 7-10 % in Francia, dell'8-9 % nel Regno Unito e di circa il 2 % nella Repubblica federale di Germania. Essa dichiara (nn. 75 e 82) che queste quote di mercato avevano una consistenza sufficiente a far sì che il comportamento delle imprese potesse, in linea di massima, pregiudicare in misura rilevante il commercio fra Stati membri.

- 82 La MDF e la Pioneer GB contestano questi calcoli. In primo luogo, la Commissione avrebbe incluso, nei fatturati indicati, prodotti diversi dal materiale hi-fi Pioneer; in secondo luogo, essa avrebbe delimitato troppo rigorosamente il mercato hi-fi. Le due ricorrenti sostengono che le loro quote di mercato nel 1976 erano del 3,38 % in Francia e del 3,18 % nel Regno Unito. Esse deducono che queste quote di mercato sono insufficienti a far considerare il loro comportamento atto a pregiudicare il commercio fra Stati membri ai sensi dell'art. 85, n. 1 del Trattato.
- 83 È assodato che non esiste una definizione generalmente ammessa della nozione di prodotti hi-fi e che i vari studi ai quali le parti si richiamano variano notevolmente sotto questo profilo. Pare che nessuno di questi studi corrisponda perfettamente ai tipi di prodotti cui si riferivano le parti nell'indicare il fatturato delle due imprese. Tuttavia, l'esame di questi problemi di fatto, molto tecnici e complessi, può essere superfluo se già le quote di mercato indicate dalle ricorrenti sono sufficienti sotto il profilo dell'art. 85, n. 1.
- 84 A questo proposito è opportuno ricordare, come la Corte ha affermato, fra l'altro nella sentenza del 9 luglio 1969 (Völk/Vervaecke, 5/69, Racc. pag. 295), che un accordo, per essere atto a pregiudicare il commercio tra Stati membri, deve consentire, in base ad un complesso di elementi obiettivi di diritto o di fatto, di ritenere con un grado sufficiente di probabilità che esso possa esercitare un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale sulle correnti di scambi fra Stati membri in un modo che possa nuocere al conseguimento degli scopi di un mercato unico fra Stati. È opportuno seguire lo stesso criterio per quel che riguarda le pratiche concertate in esame.
- 85 Nella stessa sentenza, la Corte ha ammesso che pure un accordo di esclusiva con protezione territoriale assoluta esula dal divieto di cui all'art. 85 se incide sul mercato in modo irrilevante, in ragione della debole posizione dei partecipanti sul mercato dei prodotti di cui trattasi.
- 86 Questa non è la posizione delle ricorrenti nella presente causa. Gli studi prodotti dalla MDF e dalla Pioneer GB dimostrano che in Francia e nel Regno

Unito il mercato dei prodotti hi-fi è molto ampio, ma è molto frazionato tra un gran numero di marche, di guisa che le percentuali indicate dalle ricorrenti sono superiori a quelle della maggior parte dei loro concorrenti. Considerando solo i prodotti d'importazione, pare addirittura che le due ricorrenti rientrino tra i maggiori fornitori dei due mercati. Stando così le cose e in considerazione del loro fatturato assoluto, non si può contestare che un comportamento di queste imprese mirante a frenare le importazioni parallele, e quindi a isolare i mercati nazionali, potesse esercitare un'influenza sulle correnti di scambi fra Stati membri in modo tale da poter nuocere al conseguimento degli scopi di un mercato unico.

- <sup>87</sup> Si deve dunque concludere che la Commissione aveva ragione nell'accertare che il comportamento delle ricorrenti era atto a pregiudicare in misura rilevante il commercio fra Stati membri.

#### C — Sui mezzi relativi all'omessa considerazione delle circostanze che escludono l'irrogazione di ammende

##### a) *Sulla legittima difesa e sullo stato di necessità*

- <sup>88</sup> La MDF sostiene che, se anche avesse commesso un'infrazione, questa sarebbe giustificata dallo stato di necessità. Si sarebbe trovata in una situazione di legittima difesa contro la concorrenza sleale fattale dagli importatori paralleli.

- <sup>89</sup> Quanto al mezzo relativo alla legittima difesa, è opportuno ricordare, come ha già fatto la Corte nelle sentenze 25 novembre 1971 (Béguelin, 22/71, Racc. pag. 949) e 22 gennaio 1981 (Dansk Supermarked, 58/80, Racc. pag. 181) che lo stesso fatto di importare una merce, regolarmente posta in commercio in un altro Stato membro, non può considerarsi un atto commerciale sleale. Le importazioni parallele da altri Stati membri non possono quindi creare, di per sé, una situazione di legittima difesa.

- <sup>90</sup> Senza che occorra esaminare le eventuali conseguenze dello stato di necessità, basta a questo proposito accertare che la ricorrente non ha dimostrato

l'esistenza di una situazione del genere. La MDF non ha dimostrato che fosse in pericolo la sua esistenza, né che le sue asserite difficoltà economiche fossero causate dalle importazioni parallele, né, a maggior ragione, che il trasgredire l'art. 85, n. 1 fosse il solo mezzo per garantire la sopravvivenza dell'impresa.

- <sup>91</sup> Ne consegue che questi mezzi vanno disattesi.

*b) Sull'art. 85, n. 3 del Trattato*

- <sup>92</sup> La MDF sostiene che sussistessero i presupposti sostanziali per l'esenzione a norma dell'art. 85, n. 3 e quindi essa avrebbe potuto ottenere l'esenzione previa notifica. La trasgressione non consisterebbe dunque nell'inosservanza di uno degli scopi principali del Trattato, bensì soltanto nell'inosservanza di una norma formale, cioè nell'inadempimento dell'obbligo di notificare e di ottenere un'esenzione espressa.
- <sup>93</sup> Questo mezzo non può venir accolto. La notifica non costituisce una formalità imposta alle imprese, bensì una condizione indispensabile per ottenere determinati vantaggi. A norma dell'art. 15, n. 5, lett. a) del regolamento n. 17, non può essere inflitta alcuna ammenda per atti posteriori alla notifica, a condizione che rientrino nei limiti dell'attività descritta nella notifica stessa. Orbene, il vantaggio che traggono le imprese che hanno notificato un accordo o una pratica concertata rappresenta la contropartita del rischio corso dall'impresa nel denunciare spontaneamente l'accordo o la pratica concertata. Questa impresa corre infatti il rischio, non solo che venga accertato che l'accordo o la pratica sono incompatibili con l'art. 85, n. 1 e che le venga negata l'applicazione del n. 3, ma anche che le venga inflitta un'ammenda per la condotta precedente alla notifica. A maggior ragione, l'impresa che ha voluto evitare questo rischio non può eccepire, contro l'ammenda inflittale per una trasgressione non notificata, l'ipotetica possibilità che la notifica le facesse ottenere l'esenzione.

c) *Sulla conformità del comportamento della Melchers ai suoi impegni contrattuali notificati alla Commissione*

<sup>94</sup> La Melchers sostiene che l'ammenda che le è stata inflitta è incompatibile con l'art. 15, n. 5 del regolamento n. 17, in quanto punisce una condotta conforme al contratto di distribuzione con la Pioneer, il quale è stato notificato alla Commissione. La Melchers non avrebbe potuto eseguire l'ordine della Gruoner senza venir meno all'obbligazione — derivante dal contratto — di curare il regolare approvvigionamento del mercato tedesco.

<sup>95</sup> Per disattendere questo mezzo è sufficiente richiamarsi alle considerazioni fatte dalla Corte al punto B.a) di cui sopra circa le scorte della Melchers in quel momento e la mancanza di qualunque tentativo da parte della stessa di procurarsi gli articoli necessari.

d) *Sull'assenza di istruzioni da parte dei soci*

<sup>96</sup> Secondo la Melchers, ad un'impresa non può infliggersi un'ammenda se non è dimostrato che la trasgressione va addebitata all'impresa stessa, cioè, nel nostro caso, ai soci accomandatari della Melchers. Orbene, la Commissione non avrebbe dimostrato né che questi intendevano commettere la presunta infrazione, né che abbiano agito per negligenza.

<sup>97</sup> Si deve sottolineare, a questo proposito, che l'art. 15, nn. 1 e 2 del regolamento n. 17, autorizza la Commissione a infliggere ammende alle imprese o alle associazioni di imprese qualora «intenzionalmente o per negligenza» abbiano commesso infrazioni. L'applicazione di questa norma non presuppone l'azione o quanto meno la consapevolezza dei soci o dei dirigenti principali dell'impresa interessata, ma l'azione di una persona che sia autorizzata ad agire per conto dell'impresa stessa.

<sup>98</sup> La ricorrente non ha dimostrato che i dirigenti della sezione hi-fi della Melchers siano andati oltre i poteri che i soci hanno loro attribuito assegnandoli ai loro posti. Quanto al rappresentante di zona, la ricorrente ha addirittura sostenuto che questi ha sempre agito, nei suoi rapporti con la Gruoner,

secondo le istruzioni dirette di detti dirigenti. Questo mezzo va dunque disatteso.

*e) Sull'eventuale corresponsabilità della Commissione nelle presenti cause*

99 La Melchers sostiene che la Commissione ha autorizzato la Repubblica francese, in forza dell'art. 115 del Trattato, ad escludere dal trattamento comunitario determinati prodotti hi-fi originari del Giappone e posti in libera pratica in altri Stati membri. Questo fatto costituirebbe un elemento di valutazione tale da giustificare l'annullamento o, quanto meno, una cospicua riduzione dell'ammenda.

100 Giustamente la Commissione osserva a questo proposito che eventuali restrizioni imposte dalle pubbliche autorità non possano giustificare la messa in atto, da parte dei singoli, di pratiche concertate miranti a restringere la concorrenza. Il mezzo va quindi disatteso.

D — Sui mezzi relativi all'entità delle ammende

*a) Sul livello generale delle ammende*

101 Le ricorrenti assumono che, nel determinare l'entità delle ammende, la Commissione ha perso di vista l'art. 15, n. 2, ultimo comma, del regolamento n. 17, ai sensi del quale si deve prendere in considerazione, oltre alla gravità dell'infrazione, anche la sua durata. A loro parere, la Commissione non si è riferita né alla gravità del loro comportamento né alla durata dello stesso. Essa avrebbe preso spunto da queste pratiche per instaurare una nuova politica di inasprimento generale delle ammende per determinate trasgressioni del diritto comunitario, senza che questo cambiamento di politica fosse giustificato o dalla natura delle trasgressioni, o dalle circostanze particolari delle pratiche. L'applicazione di ammende così onerose nei presenti casi sarebbe dovuta solo al fatto che la Commissione se n'è occupata nel momento in cui mutava politica, il che non sarebbe solo contrario alle prescrizioni del regolamento, ma sfocerebbe in realtà nell'arbitrio.

- 102 Inoltre, il metodo così descritto sarebbe manifestamente discriminatorio. I fatti delle presenti cause sarebbero emersi contemporaneamente a quelli di altri procedimenti nei quali la Commissione avrebbe adottato una decisione prima di quella ora impugnata, irrogando ammende nettamente più miti.
- 103 La Commissione ammette che i casi in esame sono i primi in cui essa ha inflitto ammende molto più alte che in passato. Prima dell'adozione della decisione impugnata, nemmeno per gravi infrazioni essa ha inflitto ammende superiori al 2 % del fatturato complessivo delle imprese. Orbeñ, nelle presenti cause le ammende oscillano in sostanza tra il 2 e il 4 % del fatturato.
- 104 Tuttavia, secondo la Commissione, questa severità è pienamente giustificata dalla natura delle trasgressioni. Dopo vent'anni di politica della concorrenza comunitaria è necessario aumentare notevolmente l'entità delle ammende, a suo parere, almeno per i tipi di infrazioni ormai da molto tempo definiti e noti agli interessati, quali i divieti d'esportazione e d'importazione. Questi costituiscono infatti le trasgressioni più gravi, poiché privano i consumatori di tutti i vantaggi derivanti dall'eliminazione delle restrizioni doganali e quantitative; essi ostacolano la penetrazione delle economie degli Stati membri e lasciano distributori e dettaglianti in uno stato di subordinazione rispetto ai produttori. Ammende più onerose sarebbero particolarmente necessarie allorché, come nella fattispecie, l'infrazione mira principalmente a tenere alto il livello dei prezzi al pubblico. La Commissione rileva che molte imprese tengono una condotta incompatibile col diritto comunitario, in quanto il vantaggio che trarranno dal loro comportamento illegittimo sarà maggiore delle ammende sinora inflitte. Atteggiamenti del genere possono venir scoraggiati solo da ammende più onerose che in passato.
- 105 A questo proposito, si deve ricordare che il potere della Commissione d'infliggere ammende alle imprese le quali, intenzionalmente o per negligenza, trasrediscono l'art. 85, n. 1 o l'art. 86 del Trattato costituisce uno dei mezzi di cui dispone la Commissione per poter svolgere il compito di sorveglianza assegnatole dal diritto comunitario. Questo compito comprende indubbiamente quello di indagare e reprimere le singole infrazioni, ma implica pure il dovere di seguire una politica generale mirante ad applicare, in fatto di con-

correnza, i principi fissati dal Trattato e ad orientare in questo senso il comportamento delle imprese.

- 106 Ne consegue che, per valutare la gravità di un'infrazione, onde determinare l'importo dell'ammenda, la Commissione deve tener conto non solo delle circostanze particolari della fattispecie, ma anche del contesto in cui si colloca l'infrazione e curare che la sua azione abbia carattere dissuasivo, soprattutto per i tipi di trasgressioni particolarmente nocivi per il conseguimento degli scopi della Comunità.
- 107 Sotto questo profilo, giustamente la Commissione ha definito infrazioni gravissime i divieti di esportazione e di importazione miranti a conservare artificialmente differenze di prezzo tra i mercati dei vari Stati membri. Siffatti divieti pongono a repentaglio la libertà degli scambi intracomunitari, che è uno dei principi fondamentali del Trattato, ed impediscono il conseguimento di uno degli scopi dello stesso, cioè la creazione di un mercato unico.
- 108 Alla Commissione era del pari lecito tener conto del fatto che siffatte pratiche, benché la loro illegittimità sia stata dimostrata sin dagli inizi della politica comunitaria della concorrenza, sono ancora relativamente frequenti, dati i vantaggi che determinate imprese possono trarne e, quindi, ritenere opportuno inasprire le ammende onde rafforzare il loro effetto.
- 109 Per le stesse ragioni, il fatto che la Commissione abbia inflitto, in passato, ammende di una certa entità per determinati tipi di infrazioni, non può impedirle di aumentare tale entità entro i limiti stabiliti dal regolamento n. 17, se ciò è necessario per garantire l'attuazione della politica comunitaria della concorrenza: Al contrario l'efficace applicazione delle norme comunitarie della concorrenza implica che la Commissione possa sempre adeguare il livello delle ammende alle esigenze di questa politica.
- 110 Questo mezzo va dunque respinto.

*b) Sulla presunta assenza di intenzionalità della Pioneer*

- 111 La Pioneer sostiene di non aver agito intenzionalmente, poiché non poteva sapere che la sua condotta era illegittima.
- 112 In base alla valutazione delle prove addotte circa il comportamento della Pioneer, valutazione che la Corte ha effettuato sopra al punto B.d), si deve ritenerre che questa impresa era pienamente cosciente del fatto che un comportamento del genere era atto a provocare restrizioni del gioco della concorrenza. Ciò basta per concluderne che detta impresa ha agito intenzionalmente. Detto mezzo va quindi respinto.
- c) Sull'uso del fatturato come base per la commisurazione delle ammende*
- 113 La Melchers sostiene che è illecito fissare le ammende in proporzione al fatturato delle imprese, come la Commissione ha fatto nei casi in esame. Il fatturato non fornirebbe in realtà alcuna indicazione sulla redditività dell'impresa né sulla sua capacità di pagare un'ammenda.
- 114 In ogni caso la Melchers, come pure la MDF e la Pioneer, sostengono che l'importo dell'ammenda non può essere calcolato, come la Commissione ha del pari fatto nella fattispecie, partendo dal fatturato complessivo dell'impresa, qualora le merci che hanno costituito oggetto dell'infrazione rappresentino solo una parte di detto fatturato.
- 115 La Pioneer ne trae la conclusione che l'ammenda che le è stata inflitta dev'essere ridotta, poiché il fatturato su cui la Commissione si è basata riguardava del pari le vendite di materiale hi-fi in paesi del tutto estranei all'infrazione.
- 116 Secondo la Melchers, la Commissione avrebbe dovuto tener conto del fatto che solo il 10 % circa del suo fatturato riguardava prodotti hi-fi, mentre per le altre ricorrenti questi prodotti costituivano l'intero fatturato. La Melchers aggiunge che, quando fissa nel 10 % del fatturato il massimo delle ammende, l'art. 15, n. 2 del regolamento n. 17 si riferisce al fatturato del settore in cui

l'infrazione è stata commessa. Poiché la Commissione non si è attenuta a questo criterio di calcolo, alla Melchers sarebbe stata inflitta un'ammenda pari al 18 % del suo fatturato di materiale hi-fi, quindi superiore al massimo stabilito dalla disposizione summenzionata.

- 117 La Commissione ribatte che solo il fatturato complessivo di un'impresa può dare un'indicazione sull'importo massimo dell'ammenda che l'impresa può pagare. Per questo motivo, il limite stabilito dall'art. 15, n. 2 del regolamento n. 17 va inteso, a suo giudizio, come riferito a questo dato. Anche in tutti gli altri casi in cui, secondo la Commissione, è opportuno tener conto del fatturato onde stabilire l'importo dell'ammenda, sarebbe il fatturato complessivo quello che conta, non già quello corrispondente ai negozi coinvolti nella transgressione. Essa rileva tuttavia che, dato il grande numero di criteri non quantificabili da prendere in considerazione per la determinazione di un'ammenda, non è possibile attenersi ad alcuna formula matematica di valore generale.
- 118 A norma dell'art. 15, n. 2 del regolamento n. 17, la Commissione può infliggere ammende da un minimo di mille UC ad un massimo di un milione di UC; l'importo massimo può esser aumentato fino al dieci per cento del fatturato realizzato nel corso dell'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese coinvolte nell'infrazione. Per determinare l'importo dell'ammenda entro questi limiti, detta disposizione prescrive che si tenga conto della gravità e della durata dell'infrazione.
- 119 Il solo riferimento espresso al fatturato dell'impresa riguarda quindi il limite massimo dell'ammenda superiore ad un milione di UC. In questo caso, detto limite mira ad evitare che le ammende siano sproporzionate alle dimensioni dell'impresa e, poiché solo il fatturato complessivo può effettivamente dare un'indicazione approssimativa su questo punto, è opportuno, come ha sostenuto la Commissione, intendere questa percentuale come riferita al fatturato complessivo. Ne consegue che la Commissione non ha superato il limite stabilito dall'art. 15 del regolamento.
- 120 Per valutare la gravità di un'infrazione, si deve tener conto di un gran numero di fattori il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo

di infrazione e delle circostanze particolari della stessa; tra questi fattori possono rientrare, a seconda dei casi, il volume e il valore delle merci oggetto della trasgressione nonché le dimensioni e la potenza economica dell'impresa e, quindi, l'influenza che questa ha potuto esercitare sul mercato.

<sup>121</sup> Ne consegue, in primo luogo, che è possibile, per commisurare l'ammenda, tener conto tanto del fatturato complessivo dell'impresa, che costituisce un'indicazione, anche se approssimativa ed imperfetta, delle dimensioni di questa e della sua potenza economica, quanto della parte di tale fatturato corrispondente alle merci coinvolte nell'infrazione e che può quindi fornire un'indicazione dell'entità della medesima. Ne consegue, in secondo luogo, che non si deve attribuire ad alcuno di questi due dati un peso eccessivo rispetto ad altri criteri di valutazione e, quindi, che la determinazione dell'ammenda adeguata non può essere il risultato di un semplice calcolo basato sul fatturato complessivo. Ciò è particolarmente vero qualora le merci in questione costituiscano solo una piccola parte del fatturato. È opportuno che la Corte tenga conto di queste considerazioni nel procedere, valendosi della sua giurisdizione di merito, alla valutazione della gravità delle trasgressioni di cui trattasi.

<sup>122</sup> Qualora sia opportuno basarsi sul fatturato delle imprese coinvolte nella stessa infrazione onde stabilire i rapporti tra le ammende da infliggere, è opportuno delimitare il periodo di cui si deve tener conto, in modo che i dati ottenuti siano quanto più possibile paragonabili. Orbene, i mezzi dedotti a questo proposito dalla MDF e dalla Pioneer non sono atti ad influire in misura rilevante sulla valutazione complessiva fatta dalla Corte. Quindi è superfluo sottoporre ad esame approfondito detti mezzi.

*d) Sulla durata delle pratiche concertate*

<sup>123</sup> Secondo la MDF e la Pioneer, le pratiche concertate hanno potuto aver inizio solo il 19 e 20 gennaio 1976, al momento della riunione di Anversa. La Pioneer e la Melchers osservano che la pratica concertata tra MDF, Pioneer

e Melchers è stata posta in atto il 27 gennaio 1976, quando i dipendenti di quest'ultima impresa hanno comunicato allo Schreiber che la merce non sarebbe stata fornita. Le ricorrenti sostengono infine che non vi sono prove che la pratica concertata tra MDF, Pioneer e Shiro sia durata due anni. Poiché la durata dell'infrazione costituisce uno degli elementi di cui si deve tener conto nel commisurare l'ammenda, le ammende andrebbero notevolmente ridotte per questo motivo.

- <sup>124</sup> Dopo che la durata delle infrazioni accertate è stata limitata al periodo fine di gennaio/inizio di febbraio 1976, e dato quanto è emerso circa il rifiuto di vendere della Melchers, non è più il caso di pronunciarsi su questi mezzi. La durata delle pratiche concertate stabilita dalla Corte entrerà nella valutazione complessiva che essa deve effettuare valendosi della propria giurisdizione di merito.

e) *Sull'irrogazione di un'unica ammenda per due pratiche concertate*

- <sup>125</sup> Secondo la MDF, è lecito pensare che la Commissione abbia ritenuto che le due pratiche concertate in cui è coinvolta la MDF rappresentino due infrazioni distinte. Cumulando in un'ammenda unica le ammende calcolate per ciascuna delle due infrazioni, la Commissione avrebbe trasgredito il principio generale relativo al concorso d'infrazioni.

- <sup>126</sup> La Pioneer, dal canto suo, assume che la Commissione ha violato le prerogative della difesa infliggendole un'unica ammenda per due infrazioni. Poiché non è stata irrogata un'ammenda specifica per ciascuna infrazione, non sarebbe possibile sapere come la Commissione abbia valutato la gravità di ciascuna di esse e se i criteri seguiti nel vagliare ciascuna infrazione fossero corretti.

- <sup>127</sup> A questo proposito basta constatare che la Commissione sostiene di aver ritenuto che vi fosse unità d'infrazioni nel caso della MDF e della Pioneer e di aver quindi irrogato un'ammenda unica a ciascuna di esse. Infatti, nulla indica che la Commissione non abbia provveduto in questo modo, che nella fattispecie si giustifica, dal momento che la MDF e la Pioneer hanno partecipato a due pratiche concertate miranti entrambe ad ostacolare le importazioni parallele, in un paese determinato, di prodotti di uno stesso produttore. Vanno dunque respinti questi mezzi, senza che occorra pronunciarsi sull'eventuale esistenza di principi giuridici comunitari riguardanti il cumulo di ammende inflitte per più infrazioni separate.

## E — Conclusioni

### *Sulla domanda di annullamento*

- <sup>128</sup> Come si è detto sopra al punto A.b), è opportuno limitare gli accertamenti relativi alla durata delle infrazioni al periodo fine di gennaio/inizio di febbraio del 1976. Si deve quindi annullare la decisione nella parte in cui dichiara che le pratiche concertate si sono protratte oltre questo periodo. Per il resto, la domanda d'annullamento va respinta.

### *Sulla domanda di riduzione delle ammende*

- <sup>129</sup> Per determinare l'importo delle ammende, si deve tener conto della durata così stabilita nonché di tutti i fattori che possono entrare nella valutazione della gravità delle infrazioni, come il comportamento di ciascuna delle imprese, e la parte svolta da ciascuna di esse nel porre in essere le pratiche concertate, il vantaggio che hanno potuto trarre da dette pratiche, le loro dimensioni e il valore delle merci in questione nonché la minaccia che infrazioni di questo tipo costituiscono per gli scopi delle Comunità.
- <sup>130</sup> Rispetto ai criteri di valutazione dei quali la Commissione si è servita per commisurare le ammende, è opportuno soprattutto tener conto, per tutte le imprese interessate, della minor durata delle infrazioni conseguente al parziale annullamento della decisione impugnata nonché delle considerazioni esposte sopra al punto D.c) e relative ai rapporti tra il fatturato complessivo

delle imprese e gli altri elementi di cui si deve tener conto nel valutare la gravità delle infrazioni.

<sup>131</sup> In base a tutte queste considerazioni e tenuto conto delle circostanze particolari specifiche di ciascuna delle imprese, si devono fissare le ammende come segue.

<sup>132</sup> Per quanto riguarda la Pioneer, si deve tener conto in particolare della posizione centrale di quest'impresa nella rete di distribuzione dei prodotti di cui trattasi, posizione che le ha consentito di fungere da intermediaria esercitando una notevole influenza sul comportamento dei distributori nazionali. Per questa impresa l'ammenda va fissata in 2 000 000 di UC, cioè a 80 679 000 BFR.

<sup>133</sup> Alla MDF, che ha dato origine alle due pratiche concertate, che sono andate essenzialmente a vantaggio di quest'impresa, si deve infliggere un'ammenda di 600 000 UC, cioè 3 488 892 FF.

<sup>134</sup> Dopo l'annullamento parziale della decisione impugnata, non vi è differenza tra la durata delle due pratiche concertate in cui sono state rispettivamente coinvolte la Melchers e la Shiro (ora Pioneer GB). Onde stabilire il rapporto tra le ammende da infliggere a queste due imprese, è quindi opportuno tener conto in particolare del fatto che la Shiro era totalmente dipendente dalla Pioneer nello svolgimento delle sue attività, mentre la Melchers, data la diversità delle sue attività, delle quali la vendita di prodotti Pioneer costituiva solo una piccola parte, avrebbe potuto più facilmente resistere alla pressione esercitata su di essa. Tenuto conto del pari di tutte le altre circostanze di queste pratiche, si deve fissare l'ammenda per la Melchers in 400 000 UC, cioè 992 184 DM, e quella della Pioneer GB in 200 000 UC, cioè 129 950 UKL.

<sup>135</sup> Tenuto conto della riduzione delle ammende sopra decisa e del fatto che dalla data della decisione impugnata le imprese hanno potuto disporre delle somme di cui trattasi senza dover prestare cauzione né versare interessi, vanno disattesi i mezzi dedotti dalla MDF e dalla Melchers circa le difficoltà

che il pagamento delle ammende causerebbe loro. Ciò vale pure per la richiesta della MDF di poter pagare ratealmente l'ammenda. Spetta alla Commissione decidere, se del caso e in considerazione dell'attuale situazione economica delle imprese, dell'opportunità di dilazioni di pagamento o di pagamenti rateali.

### Sulle spese

- <sup>136</sup> A norma dell'art. 69, § 2 del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. Tuttavia, a norma del § 3 dello stesso articolo, se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi, oppure per motivi eccezionali, la Corte può compensare in tutto o in parte le spese.
- <sup>137</sup> Dato che ciascuna parte è rimasta soccombente su determinati capi, le spese vanno compensate.

Per questi motivi,

### LA CORTE

dichiara e statuisce:

1° La decisione della Commissione 14 dicembre 1979 n. 80/256, relativa ad una procedura ai sensi dell'art. 85 del Trattato CEE (IV/29.595 — apparecchi Pioneer hi-fi) è annullata nella parte in cui dichiara che le pratiche concertate si sono protratte oltre il periodo fine di gennaio/inizio di febbraio del 1976.

2° Le ammende inflitte alle ricorrenti sono così fissate:

— per la MDF (100/80) 600 000 UCE, cioè 3 488 892 FF,

— per la Melchers (101/80) 400 000 UCE, cioè 992 184 DM,

- per la Pioneer (102/80) 2 000 000 di UCE, cioè 80 679 000 BFR,
- per la Pioneer GB (103/80) 200 000 UCE, cioè 129 950 UKL.

3° Per il resto, i ricorsi sono respinti.

4° Ciascuna delle parti sopporterà le spese rispettivamente incontrate.

Mertens de Wilmars	Pescatore	O'Keeffe	Everling
Bosco	Koopmans	Due	Bahlmann
			Galmot

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo, il 7 giugno 1983.

Il cancelliere

P. Heim

Il presidente

J. Mertens de Wilmars

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE  
SIR GORDON SLYNN  
DELL'8 FEBBRAIO 1983<sup>1</sup>

*Signor Presidente,  
signori Giudici,*

Introduzione

a) *La decisione*

Nelle presenti quattro cause, riunite con ordinanza del 10 luglio 1981, le ricorrenti chiedono alla Corte di annullare, interamente o parzialmente, la decisione

della Commissione 14 dicembre 1979, n. 80/256/CEE [GU L 60, 1980, (in prosieguo: «La decisione»)] o quanto meno di ridurre le ammende inflitte con detto procedimento. Nella decisione la Commissione accertava l'esistenza di due pratiche concertate incompatibili con l'art. 85, n. 1, del Trattato CEE. La prima veniva ravvisata in un accordo tra la ricorrente nella prima causa, Musique Diffusion française di Vélizy-Villacoublay (MDF), la ricorrente nella seconda

1 — Traduzione dall'inglese.