II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 21 dicembre 1993

relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 85 del trattato CE

(IV/29.420 — Sistema di distribuzione Grundig nella CE)

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

(94/29/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare gli articoli 6 e 8,

vista la domanda di proroga dell'esenzione presentata da Grundig AG il 12 gennaio 1989,

visto il contenuto essenziale della notificazione pubblicato ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3 del regolamento n. 17 [2],

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

considerando quanto segue :

A. I FATTI

(1) Con decisione 85/404/CEE [3] la Commissione ha esentato fino al 28 marzo 1989 il sistema di distribuzione nella CE dei prodotti dell'elettronica da intrattenimento notificato dalla società Grundig AG il 29 marzo 1977. Con lettera del 12 gennaio 1989 la società Grundig AG ha chiesto la proroga di tale esenzione.

I. Il mercato

(2) Il mercato dei prodotti dell'elettronica da intrattenimento è caratterizzato da una vivace concorrenza dovuta all'esistenza di un gran numero di produttori con diverse strategie di distribuzione e ad un rapido sviluppo tecnico con costanti innovazioni tecnologiche. Dall'inizio degli anni '80 si sono introdotti sul mercato europeo soprattutto i produttori dell'Estremo Oriente che hanno provocato, oltre ad una maggior concorrenza e ad un calo dei prezzi, una diminuzione delle quote di mercato dei produttori europei.

(3) A livello commerciale viene registrata non soltanto una crescente concentrazione, ma anche la tendenza all'adozione di nuove forme di distribuzione, in particolare i supermercati cosiddetti « cash and carry ». A differenza del commercio specializzato essi non offrono al consumatore né consulenza né servizio assistenza ; per tale motivo, oltre che per i vantaggi derivanti dalle loro dimensioni, in particolare se si tratta di catene di supermercati, i piccoli e medi commercianti indipendenti non possono competere con i loro prezzi e molti vengono pertanto estromessi dal mercato, dando luogo ad un'ulteriore concentrazione del commercio.

(4) Questa evoluzione del commercio presenta taluni svantaggi sia per i consumatori che per i produttori. I consumatori, da una parte, beneficiano del calo dei prezzi, dall'altra perdono tuttavia i vantaggi offerti dal commercio specializzato, segnatamente il

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[2] GU n. C 181 del 17. 7. 1992, pag. 3.
[3] GU n. L 233 del 30. 8. 1985, pag. 1.

contatto con la clientela, la consulenza e l'assistenza mediante personale specializzato che, alla luce delle continue innovazioni tecnologiche, diventano sempre più importanti per molti consumatori. D'altro canto per i produttori diventa più difficile costituire una fitta rete di rivenditori specializzati che forniscano le prestazioni necessarie alla clientela — in particolare nelle zone rurali — garantendo nel contempo uno smercio ottimale del marchio in oggetto.

(5) I sistemi di distribuzione selettiva per i prodotti dell'elettronica da intrattenimento conoscono una diversa diffusione a seconda degli Stati membri. In Germania essi sono tradizionalmente più frequenti che negli altri Stati membri; tuttavia anche in Germania, come in altri Stati membri, molti produttori commerciano i loro prodotti senza particolari sistemi di distribuzione. Inoltre i sistemi di distribuzione praticati presentano talvolta alcune differenze; molti dei sistemi di distribuzione notificati alla Commissione sono di tipo prettamente nazionale e non si estendono ad altri Stati membri. Il numero dei sistemi di distribuzione notificati non ha registrato nel complesso un aumento considerevole a partire dalla concessione dell'esenzione originaria al sistema di distribuzione Grundig per la CE avvenuta nel 1985. Giacché i sistemi di distribuzione selettiva comportano notevoli costi per i produttori (amministrazione e controllo, assistenza e formazione dei rivenditori, ecc.) l'introduzione di nuovi sistemi sembra poco allettante.

II. Posizione di mercato e struttura della distribuzione della Grundig

(6) Con un fatturato di circa 4,23 miliardi di DM nell'esercizio 1991/1992 la società Grundig AG (in appresso « Grundig ») con sede a Fürth, Germania, è uno dei più importanti produttori del settore dell'elettronica da intrattenimento in Europa. Per i televisori a colori e i videoregistratori, che costituiscono i prodotti più venduti della sua gamma, essa detiene nella Comunità rispettivamente il 9,5 % e il 5,3 % del mercato. In alcuni Stati membri le sue quote di mercato sono ben più elevate : per i televisori a colori, Grundig detiene il 14,3 % in Germania, il 10,9 % in Italia e il 17,5 % in Portogallo, mentre per i videoregistratori le quote per gli Stati membri predetti sono rispettivamente del 9,8 %, del 6,4 % e dell'8,9 %. A titolo di confronto, i principali concorrenti di Grundig nel settore dei televisori a colori, sia Thomson che Sony, detengono rispettivamente quote di mercato pari al 15 % ed all'11 %, mentre nel settore dei videoregistratori il principale concorrente, il gruppo Matsushita, detiene una quota di mercato del 16 %.

(7) Dal 1° aprile 1984 la gestione industriale della Grundig AG è stata assunta dalla società Philips Electronics di Eindhoven, Paesi Bassi, che, in precedenza, deteneva una partecipazione del 40 % e che, recentemente, ne ha preso l'intero controllo. Philips ha una quota del 17 % del mercato comunitario per quanto concerne i televisori a colori e dell'8,7 % per i videoregistratori (escluse le quote di mercato Grundig). In certi Stati membri le quote di mercato sono più elevate e corrispondono, per quanto riguarda i televisori a colori, al 24,1 % nei Paesi Bassi e al 19,5 % in Belgio mentre per i videoregistratori corrispondono al 18,5 % nei Paesi Bassi e all'11,3 % in Belgio. Attualmente Grundig e Philips distribuiscono i loro prodotti indipendentemente, tramite reti di distribuzione diverse. A differenza di Grundig, Philips non ha un sistema paneuropeo di distribuzione selettiva.

(8) Grundig distribuisce i suoi prodotti attraverso una rete di grossisti e dettaglianti specializzati e selezionati che vengono approvvigionati in Germania direttamente dalla Grundig e negli altri Stati membri da concessionari esclusivi, costituiti in parte da società controllate della Grundig. In complesso la rete distributiva della Grundig conta nella Comunità circa 29 000 dettaglianti specializzati. La rete di distribuzione più fitta è presente in Germania con circa 16 000 rivenditori. Inoltre in Germania e in Danimarca Grundig distribuisce i suoi prodotti nell'ambito di contratti particolari stipulati con tre associazioni di piccoli e medi dettaglianti specializzati che vengono approvvigionati dalla Grundig esclusivamente con determinate gamme di apparecchi. Tali contratti formano oggetto di una notificazione e di un procedimento distinti tuttora all'esame della Commissione.

(9) I prezzi dei prodotti Grundig — come quelli di altri produttori di elettronica da intrattenimento — variano da Stato membro a Stato membro, a causa, tra l'altro, della diversità delle norme tecniche, dei costi di distribuzione e delle aliquote fiscali applicate. Anche all'interno di uno stesso Stato membro i prezzi presentano notevoli oscillazioni a causa della vivace concorrenza tra commercianti.

III. Il sistema di distribuzione Grundig

1. *Il sistema di distribuzione al dettaglio della Grundig nella CE*

(10) In base al sistema di distribuzione dei dettaglianti Grundig nella CE, per ottenere la qualifica di dettagliante specializzato Grundig, il rivenditore deve soddisfare in particolare i seguenti requisiti :

— gestire un negozio specializzato nella vendita al dettaglio di prodotti dell'elettronica da intrattenimento o un reparto specializzato (ad esempio nell'ambito di un negozio di vendita al dettaglio analogo ad un grande magazzino) o altre strutture distributive specializzate in questo tipo di vendite, purché siano equiparabili ad un negozio al dettaglio specializzato e siano presenti in forma capillare nel rispettivo paese

di distribuzione tenuto conto della loro importanza e del loro potenziale di vendita. Quest'ultima disposizione introdotta agli inizi del 1992 consente per la prima volta di ammettere le società di vendita per corrispondenza, purché queste gestiscano strutture di vendita specializzate equiparabili a negozi specializzati al dettaglio. La vendita senza servizi di dimostrazione, consulenza e assistenza alla clientela non è consentita ;

— assicurare che il negozio specializzato, il reparto specializzato o la struttura di vendita siano accessibili a chiunque durante il normale periodo di apertura dei negozi al dettaglio, senza legittimazione o sforzi particolari. I locali di vendita al pubblico, in cui sono presentati ed esposti in forma rappresentativa i prodotti Grundig, devono essere adeguati all'immagine di mercato del marchio Grundig ;

— disporre di personale di vendita qualificato in grado di assistere e consigliare la clientela ;

— disporre della gamma più completa possibile di prodotti Grundig, compatibilmente con la superficie del negozio specializzato o del reparto specializzato e tenere adeguate scorte di un assortimento rappresentativo di prodotti Grundig in funzione delle dimensioni del negozio specializzato o del reparto specializzato o delle strutture di vendita ;

— garantire alla clientela la tempestiva esecuzione di tutte le prestazioni di garanzia e di assistenza tecnica, sia nel proprio laboratorio sia in altri laboratori convenzionati a lungo termine.

(11) Grundig s'impegna a fornire i suoi prodotti soltanto ai dettaglianti riconosciuti, ad imporre lo stesso obbligo ai grossisti specializzati approvvigionati dalla Grundig stessa e ad assicurare il pieno e rigoroso rispetto del sistema. I dettaglianti in possesso dei requisiti prescritti sono ammessi a far parte della rete distributiva Grundig entro quattro settimane dalla presentazione della domanda. Se Grundig non si è pronunciata sulla domanda nel termine di quattro settimane, il dettagliante specializzato si considera riconosciuto. Tale riconoscimento può essere accordato anche dai grossisti specializzati. In questo caso Grundig si riserva il diritto di verificare la sussistenza dei requisiti prescritti e di risolvere senza preavviso il contratto di distribuzione selettiva stipulato dal grossista specializzato con il dettagliante specializzato, qualora quest'ultimo non sia in possesso dei requisiti prescritti. Tutti i rivenditori riconosciuti vengono iscritti nell'elenco dei dettaglianti specializzati. L'elenco è depositato presso un fiduciario il quale è tenuto a rispondere alle richieste di informazioni circa l'appartenenza dei rivenditori al sistema di distribuzione Grundig.

(12) Benché il sistema di distribuzione selettiva si applichi a tutto il territorio del mercato comune, Grundig si è riservata il diritto di derogare in determinate zone, in funzione delle loro caratteristiche, a taluni criteri di ammissione, ad esclusione dei seguenti : esercizio di un negozio al dettaglio specializzato o di una struttura distributiva equiparabile, accessibilità al pubblico, esposizione e presentazione degli apparecchi Grundig in forma attraente, personale di vendita qualificato ed esecuzione di tutti i servizi di garanzia e di assistenza alla clientela.

(13) Le attività di vendita dei dettaglianti specializzati Grundig devono concentrarsi sul consumatore finale. All'interno della Comunità e dei paesi che hanno stipulato con la Comunità stessa un accordo di libero scambio, i dettaglianti specializzati Grundig possono tuttavia approvvigionare anche altri rivenditori purché questi siano inclusi nell'elenco dei dettaglianti specializzati Grundig (vedi considerando 10). In questo caso il dettagliante specializzato Grundig è tenuto a registrare il nominativo dell'acquirente, la data dell'acquisto e il numero dell'apparecchio ed a comunicare questi dati a Grundig su richiesta, qualora risulti necessario per motivi tecnici controllare i canali di distribuzione, in particolare in presenza di eventuali difetti di serie o qualora vi siano fondati motivi di sospettare una violazione del contratto di distribuzione CE.

(14) Il dettagliante non deve far sorgere dubbi, con la pubblicità o con il suo comportamento, circa la sua appartenenza esclusiva al settore del commercio al dettaglio. Inoltre egli deve astenersi dal promuovere le vendite di apparecchi Grundig con offerte a prezzi « cash and carry » atti a creare confusione.

(15) Grundig si riserva il diritto di verificare in qualsiasi momento se continuino a sussistere i requisiti prescritti dal contratto di distribuzione selettiva e, in caso negativo, di risolvere il contratto. In caso d'inadempimento grave del contratto di distribuzione da parte del dettagliante specializzato, Grundig può sospendere le forniture temporaneamente o anche indefinitamente in caso di recidiva, risolvendo nello stesso tempo il contratto senza preavviso. In casi di concorrenza sleale il blocco delle forniture può essere disposto soltanto se l'inadempimento non è stato contestato oppure se è stato accertato con provvedimento giudiziario. Per provvedimento giudiziario s'intende anche un provvedimento provvisorio che non abbia formato oggetto d'impugnazione. Grundig può recedere dal contratto soltanto in caso di soppressione del suo sistema distributivo.

2. *Il sistema di distribuzione all'ingrosso della Grundig nella CE*

(16) In base al sistema di distribuzione selettiva dei grossisti specializzati Grundig nella CE, per ottenere la qualifica di grossista specializzato Grundig il rivenditore deve soddisfare in particolare i seguenti requisiti :

— esercitare un commercio all'ingrosso specializzato nella vendita di prodotti dell'elettronica da intrattenimento o disporre di un reparto specializzato per la vendita all'ingrosso di detti prodotti che sia equiparabile ad un commercio all'ingrosso specializzato ;

— disporre di personale qualificato e di un servizio esterno con la competenza tecnica necessaria per assistere e consigliare la clientela ;

— disporre della struttura organizzativa e patrimoniale necessaria per disporre di un assortimento completo dei prodotti Grundig con le relative scorte, in modo da assicurare rapide consegne agli acquirenti.

(17) Grundig s'impegna ad approvvigionare soltanto i grossisti specializzati in possesso dei suddetti requisiti e a garantire l'applicazione completa e rigorosa del sistema. Inoltre si riserva il diritto di derogare a taluni requisiti a seconda della situazione esistente in determinate zone, ad esclusione di quelli riguardanti l'esercizio di un commercio all'ingrosso specializzato e la disponibilità di personale qualificato. Per quanto riguarda l'ammissione alla rete distributiva, lo scioglimento del contratto e gli inadempimenti contrattuali, si applicano le regole vigenti per i dettaglianti specializzati.

(18) All'interno della Comunità e dei paesi che hanno stipulato con la medesima un accordo di libero scambio, i grossisti specializzati possono effettuare vendite e acquisti soltanto presso rivenditori riconosciuti. Essi possono vendere i prodotti Grundig ai consumatori finali soltanto se questi gestiscono un'impresa industriale o commerciale e utilizzano i prodotti Grundig esclusivamente ai fini dell'impresa comprovando in modo obiettivo e verificabile l'osservanza dei predetti obblighi mediante la sottoscrizione di una dichiarazione d'impegno supplementare.

IV. Le prestazioni di garanzia

(19) Grundig non ha assunto finora, in quanto produttore, la garanzia contrattuale per i suoi apparecchi nei riguardi dei consumatori finali, i quali possono pertanto avvalersi soltanto dei diritti in materia di garanzia previsti dalla legge e regolati nei singoli Stati in maniera parzialmente diversa. Le controversie sorte in relazione ad una garanzia transfrontaliera sono state finora generalmente risolte in via amichevole. Grundig intende ora introdurre a livello comunitario una garanzia contrattuale totale e uniforme ed ha iniziato la costituzione di un'apposita rete tecnica. Su richiesta della Commissione e fino alla completa introduzione della garanzia totale a livello europeo, Grundig si è inoltre impegnata ad assicurare ai consumatori le prestazioni di garanzia nello Stato membro del loro domicilio anche per gli apparecchi acquistati in un altro Stato membro ed ha dato disposizioni in questo senso a tutte le sue controllate ed a tutti i suoi concessionari esclusivi nei singoli Stati membri. L'entità della garanzia è regolata in base al diritto del paese in cui è stato effettuato l'acquisto.

V. Osservazioni dei terzi

(20) In seguito alla pubblicazione del contenuto essenziale del sistema di distribuzione notificato, la Commissione ha ricevuto osservazioni da parte di tre terzi interessati. Nel primo caso si tratta di un'impresa che gestisce una serie di grandi supermercati self-service di tipo « cash and carry », la quale si dichiara contraria al fatto che i grossisti debbano disporre di un servizio esterno qualificato. A suo parere tale criterio non è più adeguato all'attuale situazione del mercato dell'elettronica da intrattenimento poiché esclude forme moderne di distribuzione per ragioni non attinenti alle caratteristiche particolari del prodotto. Inoltre essa critica la regola che i consumatori finali, per poter esser riforniti dai grossisti, debbano gestire un'impresa, acquistare la merce a fini aziendali e comprovarlo sottoscrivendo una dichiarazione d'impegno aggiuntiva. Secondo l'impresa in questione, nei casi in cui la merce, in virtù delle sue caratteristiche, può essere impiegata nell'azienda del cliente non dovrebbe essere necessario sottoscrivere un'ulteriore dichiarazione.

(21) Nel secondo caso si tratta di una centrale di vendita per piccoli e medi commercianti di prodotti dell'elettronica da intrattenimento che si dichiara contraria a dover registrare, in occasione di vendite ad altri commercianti autorizzati, la data di acquisto e il numero del prodotto ed a comunicarli alla Grundig in casi motivati. La centrale esprime il timore che in tal modo Grundig eserciti pressioni sui commercianti per ostacolare le importazioni parallele tra Stati membri.

(22) Il terzo caso riguarda un'impresa francese la quale rifornisce soltanto i consumatori finali che appartengono a determinate imprese o amministrazioni pubbliche e si qualificano mediante la presentazione di una tessera di autorizzazione. Grundig

aveva dapprima rifiutato l'inserimento di questa impresa nel sistema di distribuzione, poiché in base ai criteri di ammissione applicati la struttura di vendita deve essere accessibile senza legittimazione. Poiché i negozi accessibili con tessera di autorizzazione sono tuttavia considerati come una forma di distribuzione normale nella prassi e nella giurisprudenza francese, Grundig si avvarrà della possibilità di rinunciare a determinati requisiti (vedi considerando 12 supra) e ammetterà le imprese in oggetto nel sistema di distribuzione.

B. VALUTAZIONE GIURIDICA

I. Articolo 85, paragrafo 1

1. *Disposizioni contrattuali che non restringono la concorrenza*

(23) I contratti di distribuzione selettiva per dettaglianti e grossisti Grundig prevedono essenzialmente un semplice obbligo di avvalersi di distributori specializzati. I criteri di ammissione ivi contenuti non rientrano, in quanto tali, nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1 poiché sono di carattere qualitativo e vengono applicati senza discriminazione, vale a dire vengono ammessi tutti i commercianti che soddisfano i criteri in oggetto. Ciò vale per le disposizioni seguenti :

(24) a) I requisiti inerenti alla qualificazione professionale dei rivenditori Grundig, alle conoscenze specifiche del loro personale di vendita, alla prestazione del servizio di garanzia e assistenza clientela e all'idoneità dei locali di vendita sono dovuti alle esigenze specifiche della distribuzione di prodotti tecnicamente complessi come quelli dell'elettronica da intrattenimento. L'intenso grado di innovazione che contraddistingue questo settore, il continuo sviluppo di nuovi prodotti e l'ampliamento delle possibili applicazioni degli apparecchi esistenti necessitano della prestazione di consulenza tecnica richiesta da diversi clienti, con la presentazione dei prodotti mediante personale di vendita qualificato in locali idonei. È pertanto giustificata la condizione che, per essere ammesse nella rete commerciale, le società di vendita per corrispondenza debbano disporre di strutture di distribuzione, in altri termini di locali corrispondenti a quelli dei dettaglianti specializzati e debbano coprire tutta l'area di distribuzione in oggetto ; in tal modo viene esclusa la semplice vendita per corrispondenza senza strutture di presentazione, consulenza e assistenza alla clientela. Qualora lo desiderino, i clienti di tali imprese hanno pertanto la facoltà di beneficiare di questi servizi allo stesso titolo dei clienti dei dettaglianti specializzati.

(25) b) Dal punto di vista della concorrenza, non presenta problemi la condizione che il negozio specializzato debba essere in linea di principio accessibile nel corso del normale orario di apertura dei dettaglianti. Tali sono infatti le condizioni usuali del commercio al dettaglio che, per via della sua funzione, è destinato a rifornire l'intera popolazione, senza privilegiare determinati acquirenti in ragione della loro appartenenza a specifici gruppi professionali o strati della popolazione escludendo altri acquirenti. Qualora, tuttavia, in taluni Stati membri le imprese aperte soltanto a determinati gruppi di acquirenti rappresentino una forma di distribuzione tradizionale ed espressamente ammessa dal diritto nazionale, è ammissibile che Grundig rinunci a tale requisito.

(26) c) È oggettivamente giustificato anche il requisito che i grossisti debbano disporre di norma di un servizio esterno qualificato. Per poter far fronte ai suoi obblighi contrattuali di consulenza e di assistenza nei confronti del consumatore il dettagliante necessita di informazione e di assistenza adeguata da parte del grossista. A tal fine è necessario un servizio esterno qualificato, in particolar modo per l'assistenza dei piccoli dettaglianti specializzati situati in zone rurali. In tale contesto è irrilevante che il tradizionale commercio specializzato all'ingrosso abbia perso importanza e che attualmente i dettaglianti specializzati acquistino la loro merce attraverso altri sistemi di distribuzione — vendita diretta del produttore e cooperative di acquisto — dove spesso non viene fornita alcuna consulenza tecnica. Nel contesto di un sistema di distribuzione selettiva appare in ogni caso appropriato garantire una consulenza e un'assistenza tecnica adeguata a tutti i livelli di distribuzione, la qual cosa giustifica i requisiti prescritti per i grossisti.

(27) Non è parimenti eccepibile che Grundig si sia riservata il diritto di rinunciare a tale criterio in taluni Stati membri, in funzione delle caratteristiche di questi ultimi. Negli Stati membri nei quali il commercio all'ingrosso si limita in generale ad una mera funzione di distribuzione, sarebbe fuori luogo esigere una ristrutturazione. Invece in altri Stati membri nei quali il commercio all'ingrosso tradizionalmente offre prestazioni di consulenza e di assistenza al commercio al dettaglio, è opportuno che al commercio all'ingrosso venga richiesto il mantenimento di tali prestazioni nell'interesse di un sistema di distribuzione orientato all'assistenza. Risulta inoltre infondato il timore di una totale esclusione delle nuove forme di distribuzione come i mercati « cash and carry », poiché un numero sufficiente di altri produttori distribuisce i loro prodotti attraverso tali forme.

(28) d) Il divieto di rifornire rivenditori non riconosciuti serve a garantire che i prodotti Grundig vengano venduti soltanto a commercianti specializzati in grado di fornire le necessarie prestazioni di consulenza e di assistenza ed è pertanto ineccepibile dal punto di vista del diritto della concorrenza.

(29) La vendita a commercianti riconosciuti è espressamente ammessa all'interno del mercato comune e sono consentite in particolare le importazioni parallele tra singoli Stati membri con diversi livelli di prezzo. Non è scorretto che il commerciante, in caso di forniture ai rivenditori, debba registrare il nome dell'acquirente, la data d'acquisto e il numero dell'apparecchio e comunicare, su richiesta, tali informazioni a Grundig. Questo obbligo è indispensabile onde impedire, in particolare, che il commerciante riconosciuto infranga gli accordi di distribuzione mediante la cessione di apparecchi Grundig a rivenditori non autorizzati ; senza questa possibilità di controllo sarebbe impossibile prevenire tali infrazioni. Giacché l'obbligo di informazione è espressamente limitato ai casi in cui il controllo risulti necessario per motivi tecnici o per sospetta violazione del sistema di distribuzione CE e giacché Grundig deve comunicare annualmente alla Commissione i casi per i quali tali informazioni sono state richieste, contrariamente alle preoccupazioni espresse da terzi non esiste il pericolo che Grundig chieda sistematicamente informazioni per controllare ed ostacolare importazioni parallele tra i venditori autorizzati.

(30) Negli scorsi anni Grundig ha affermato di non essersi mai avvalsa del diritto di chiedere informazioni. Grundig ha peraltro eseguito indagini in alcuni casi nei quali i suoi prodotti venivano offerti da rivenditori non autorizzati. Questi casi sono stati tuttavia chiariti senza prender visione dei numeri degli apparecchi in oggetto ; in generale, infatti, bastava invocare questa possibilità perché il commerciante fornisse i dati richiesti. È pertanto priva di fondamento l'affermazione che Grundig avrebbe utilizzato questa disposizione per controllare i prezzi di rivendita e segnatamente per mantenere prezzi differenti nei diversi Stati membri.

(31) e) Il divieto di reclamizzare i prodotti Grundig con prezzi « cash and carry » è giustificato dal fatto che, nel sistema di distribuzione selettiva Grundig, tutti i rivenditori sono tenuti ad effettuare determinate prestazioni di consulenza ed assistenza alla clientela. Ne consegue che essi non sono autorizzati a praticare una politica di vendita che non prevede in linea di principio queste prestazioni. Quando però reclamizza o offre in vendita prodotti Grundig a prezzi « cash and carry », il rivenditore propone praticamente ai consumatori, di rinunciare alle predette prestazioni di assistenza. Ad escludere contrattualmente la possibilità di una tale politica commerciale stanno precisamente i richiamati requisiti qualitativi prescritti per l'ammissione alla rete distributiva. D'altro lato, non è detto che quando non provvede a determinate prestazioni per espresso desiderio del cliente, il rivenditore rinunci necessariamente ad una politica commerciale basata sulla prestazione del servizio di assistenza previsto. In un caso del genere, nonostante l'impegno della distribuzione selettiva Grundig, il rivenditore può sempre concedere uno sconto al cliente per il risparmio realizzato.

(32) f) Il divieto fatto ai grossisti di vendere ad utenti finali privati e l'impegno, qualora questi ultimi gestiscano un'impresa industriale o commerciale, a comprovare l'uso dei prodotti a fini aziendali mediante la sottoscrizione di una dichiarazione d'impegno supplementare sono anch'essi giustificati, in quanto mirano ad assicurare la separazione delle funzioni tra commercio all'ingrosso e commercio al dettaglio e ad impedire distorsioni della concorrenza a detrimento del commercio al dettaglio. Contrariamente ai pareri espressi da terzi, non si rileva l'opportunità di limitare la firma della dichiarazione d'impegno supplementare ai casi nei quali non risulta evidente, date le caratteristiche dei prodotti, la loro utilizzabilità nell'impresa del cliente. Anche nel caso di beni utilizzabili a fini professionali esiste infatti il pericolo di un acquisto a fini meramente privati, per esempio a vantaggio di parenti o amici del titolare dell'impresa ; pertanto un controllo mediante la firma di un impegno supplementare, che non risulta eccessivamente oneroso, è oggettivamente giustificato.

(33) g) La procedura per l'ammissione e l'esclusione dei dettaglianti e dei grossisti non è atta a determinare restrizioni della concorrenza, in quanto Grundig si pronuncia sulle domande di ammissione nel termine di quattro settimane, la facoltà di recesso ordinario è ammessa soltanto in relazione al sistema di distribuzione selettiva nel suo insieme, e il recesso per causa grave e/o il blocco delle forniture è possibile, in caso di violazione delle leggi sulla concorrenza, soltanto se l'infrazione opposta non sia contestata dal rivenditore o sia stata accertata giudizialmente.

(34) Le predette disposizioni, volte a garantire una distribuzione selettiva da parte di dettaglianti e grossisti specializzati che siano in grado di e disposti a fornire prestazioni di consulenza e assistenza alla clientela, non sono atte, data l'attuale struttura del mercato e la situazione della concor-

renza nel settore dell'elettronica da intrattenimento, a determinare restrizioni sensibili della concorrenza fra produttori o commercianti e contribuiscono a costituire una forma di distribuzione compatibile con l'articolo 85, paragrafo 1. Essendo il settore dell'elettronica da intrattenimento caratterizzato da una vivace concorrenza fra produttori, diverse forme di distribuzione e un'intensa competizione a livello commerciale, Grundig non è nella posizione, tenuto conto anche della quota di mercato di Philips, di restringere in maniera sensibile la concorrenza a livello commerciale.

2. *Disposizioni contrattuali che restringono la concorrenza*

(35) I contratti contengono tuttavia anche alcune disposizioni che vanno al di là della determinazione di criteri qualitativi e di obblighi ivi connessi e che pertanto rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Fra di esse rientra quella che prevede l'obbligo per i dettaglianti di tenere un assortimento di prodotti Grundig che, tenuto conto delle dimensioni del negozio o del reparto specializzato, sia il più possibile completo e di tenere in magazzino una gamma rappresentativa del programma di vendita Grundig da essi trattato, nonché l'obbligo per i grossisti, per quanto possibile, di vendere e tenere in magazzino l'intero programma di vendita della Grundig. Questi obblighi vanno al di là di quanto necessario per garantire un'adeguata distribuzione ed esigono dai commercianti provvedimenti di promozione delle vendite che limitano la loro autonomia nelle scelte di politica commerciale. Tali obblighi rappresentano pertanto restrizioni della concorrenza che, alla luce della diffusione comunitaria del sistema di distribuzione Grundig e date le quote di mercato della Grundig, sono atte a provocare sensibili distorsioni nel commercio tra Stati membri.

II. Articolo 85, paragrafo 3

I contratti con grossisti e dettaglianti specializzati che regolano il sistema di distribuzione selettiva Grundig nella Comunità soddisfano le condizioni previste dall'articolo 85, paragrafo 3.

1. *Miglioramento della distribuzione dei prodotti*

(36) Gli obblighi imposti ai grossisti e ai dettaglianti contribuiscono, analogamente ai requisiti professionali per la vendita degli apparecchi Grundig, a migliorare la distribuzione dei prodotti, in quanto garantiscono che detti apparecchi siano distribuiti unicamente da rivenditori che consigliano direttamente la clientela con competenza, favorendo una più razionale ed efficace organizzazione della distribuzione. L'obbligo dei commercianti di presentare l'intero programma di vendita e di tenere adeguate scorte di magazzino garantisce alla Grundig la possibilità di avvalersi di una rete capillare di rivenditori selezionati, pronti ad adoperarsi per migliorare la distribuzione e di conseguenza anche la vendita dei prodotti Grundig.

2. *Adeguata partecipazione dei consumatori ai vantaggi derivanti dagli accordi*

(37) I consumatori beneficiano direttamente dei vantaggi derivanti dal sistema di distribuzione, in particolare della garanzia di un efficace servizio di assistenza e di consulenza, dell'ampliamento della gamma di prodotti offerta dai grossisti e dai dettaglianti e del miglioramento delle possibilità di fornitura. Date le continue innovazioni tecniche, un adeguato servizio di consulenza e di installazione in loco dei prodotti che non implichi costi aggiuntivi e l'eliminazione della concorrenza tra commercianti a livello di prezzi, assume grande importanza per ampie fascie di consumatori. Gli opuscoli pubblicitari del produttore e le pubblicazioni nella stampa specializzata e nelle riviste dei consumatori nonché le istruzioni per l'uso non possono sostituirsi ad un dialogo con il rivenditore specializzato, né alle spiegazioni tecniche necessarie per l'installazione e l'utilizzazione dell'apparecchio. Benché i consumatori siano sempre meglio informati anche dal punto di vista tecnico, per buona parte di essi il servizio fornito dai distributori specializzati e riconosciuti riveste grande importanza nel quadro del sistema di distribuzione Grundig. Esiste inoltre sul mercato un numero sufficiente di apparecchi comparabili e concorrenti, prodotti da diversi fabbricanti e commercializzati attraverso sistemi di distribuzione differenti, in particolare i supermercati « cash and carry ». I consumatori dispongono così della scelta tra due sistemi di distribuzione a seconda che essi privilegino il servizio d'assistenza o il prezzo. Anche la disponibilità dell'intera gamma di vendita Grundig agevola l'informazione e la consulenza dei consumatori, mentre la disponibilità di scorte adeguate da parte di grossisti e dettaglianti garantisce la consegna in tempi rapidi.

3. *Carattere indispensabile delle restrizioni della concorrenza*

(38) Quanto agli obblighi restrittivi della concorrenza previsti dal sistema di distribuzione Grundig, essi sono indispensabili per la realizzazione dei vantaggi soprammenzionati. Al riguardo va osservato che tale carattere non dipende tanto della circostanza che i prodotti in questione possano o non possano essere distribuiti in altro modo, quanto piuttosto dal fatto che la politica distributiva seguita dal produttore — valutata positivamente nell'ambito dell'articolo 85, paragrafo 3 — presupponga neces-

sariamente le restrizioni di concorrenza in oggetto; la risposta deve essere affermativa per gli obblighi di promozione delle vendite che sono in discussione in questo caso. Grundig realizza investimenti notevoli ai fini dell'assistenza ai commercianti mediante corsi di formazione e la fornitura di materiale informativo e pubblicitario. Tali investimenti, che contribuiscono al miglioramento della distribuzione dei prodotti e ad una migliore consulenza e informazione dei consumatori, sono economicamente giustificati soltanto se il commerciante specializzato non si limita alla vendita di pochi prodotti bensì all'intera gamma di vendita. Il fatto che le dimensioni delle scorte e l'ampiezza del programma di vendita presentato dipendano dalla grandezza della struttura di vendita specializzata garantisce che non vengano richieste prestazioni impossibili in particolare ai piccoli commercianti.

4. *Impossibilità di eliminare la concorrenza*

(39) Gli accordi alla base del sistema di distribuzione Grundig e in particolare le disposizioni per la promozione delle vendite non danno a Grundig la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti dell'elettronica da intrattenimento. Per quanto concerne in primo luogo la concorrenza con altri produttori, gli accordi non esercitano effetti sensibili poiché non impediscono ai distributori di praticare o promuovere contemporaneamente la vendita di prodotti fabbricati da concorrenti. Per quanto concerne il livello di distribuzione, gli accordi non escludono la concorrenza tra commercianti Grundig né a livello di commercio all'ingrosso né a livello di commercio al dettaglio. I commercianti sono infatti liberi di fissare i loro prezzi e possono approfittare delle condizioni di approvvigionamento più vantaggiose, in quanto sono ammesse su tutto il territorio della Comunità le forniture tra rivenditori autorizzati all'interno della rete distributiva Grundig.

(40) Inoltre, data la vivace concorrenza esistente nel settore dei prodotti dell'elettronica da intrattenimento, Grundig non detiene, anche tenendo conto dei suoi rapporti con Philips, una quota di mercato sufficiente per consentirle di eliminare la concorrenza a livello di distribuzione. Al contrario, Grundig è soggetta ad una forte concorrenza, in particolare dei produttori dell'Estremo Oriente, che ha provocato una riduzione della sua quota di mercato.

(41) Infine, la concorrenza a livello di distribuzione non è eliminata neppure dall'esistenza di una molteplicità di sistemi di distribuzione analoghi, giacché un numero rilevante di produttori vende i propri prodotti anche senza un contratto di distribuzione. Pertanto non esiste neppure il pericolo che determinate forme di distribuzione, come ipermercati, grossisti e dettaglianti self-service, siano escluse in linea di massima dalla vendita di tali prodotti.

III. **Articoli 6 e 8 del regolamento n. 17**

(42) Sussistendo i presupposti di un'esenzione ed avendo Grundig presentato domanda di proroga nei termini previsti, l'esenzione può essere prorogata ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2 del regolamento n. 17 a decorrere dal 29 marzo 1989. Tenuto conto della struttura di mercato del settore economico in oggetto, nonché della quota di mercato e dell'importanza di Grundig sul mercato di cui trattasi la proroga può essere concessa per 10 anni, ossia fino al 28 marzo 1999.

Per consentire alla Commissione di verificare se non sono cambiate le premesse della sua valutazione giuridica e in particolare se Grundig ha applicato i criteri di ammissione in maniera discriminatoria o abusato del diritto alla comunicazione dei numeri relativi ai prodotti, Grundig è tenuta a presentare ogni anno una relazione sull'ammissione dei commercianti e sull'esercizio del controllo dei numeri di serie,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CE sono dichiarate inapplicabili a norma dell'articolo 85, paragrafo 3:

— ai contratti di distribuzione selettiva Grundig nella CE per i grossisti,

— ai contratti di distribuzione selettiva Grundig nella CE per i dettaglianti.

La presente esenzione è efficace dal 29 marzo 1989 al 28 marzo 1999.

Articolo 2

L'impresa Grundig AG è tenuta a presentare ogni anno alla Commissione, e per la prima volta il 31 dicembre 1993, relazioni sui casi nei quali :

— abbia rifiutato o revocato ad un grossista o ad un dettagliante la qualifica di « distributore Grundig » od ordinato nei suoi confronti una sospensione delle forniture ;

— abbia chiesto di esaminare i documenti di controllo numerico di un distributore Grundig ;

ed a motivare oggettivamente tale richiesta per ciascun caso singolo.

Articolo 3

La presente decisione è destinata a

Grundig AG
37, Kurgartenstraße
D-90762 Fürth.

Fatto a Bruxelles, il 21 dicembre 1993.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione