II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 10 luglio 1987

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE
(IV/31.192 — Tipp-Ex)
(IV/31.507 — Tipp-Ex) (Contratto tipo)

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

(87/406/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare gli articoli 3, paragrafo 1 e 15 paragrafo 2,

viste le denunce dell'impresa ISA France Sarl, Bar-le-Duc (Francia), del 30 marzo 1984, e dell'impresa M. Visser's Industrie & Handelsonderneming-VIHO BV, Eijsden (Paesi Bassi), del 24 luglio 1984, contro la società Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Francoforte (Repubblica federale di Germania),

vista la domanda presentata da Tipp-Ex il 7 marzo 1985 a norma degli articoli 2 e 4 del regolamento n. 17 per il rilascio di un'attestazione negativa per il contratto tipo di distributore autorizzato e la relativa notifica,

vista la decisione della Commissione del 10 aprile 1986 di iniziare la procedura, previa richiesta rivolta alle imprese interessate a norma dell'articolo 19, paragrafo 1 del regolamento n. 17, nonché del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17 del Consiglio [2], di pronunciarsi in merito agli elementi della denuncia sottoposti alla Commissione,

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

considerando quanto segue:

I. OGGETTO DELLA DECISIONE

(1) La presente procedura riguarda gli accordi e le pratiche concordate tra Tipp-Ex e i suoi distributori esclusivi in diversi paesi della CEE al fine di ostacolare le importazioni ed esportazioni parallele di prodotti Tipp-Ex all'interno del mercato comune. La procedura è iniziata a seguito di una denuncia presentata da ISA France il 30 marzo 1984. La procedura è stata estesa al contratto tipo di distributore autorizzato notificato il 7 marzo 1985, considerata la sua stretta connessione col problema.

A. Le imprese

a) *Tipp-Ex*

(2) Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Francoforte, opera prevalentemente nel settore della distribuzione

[1] GU n. 43 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

[2] GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

di prodotti da correzione. L'impresa si rifornisce dei prodotti distribuiti sotto il marchio «Tipp-Ex» presso Stadler GmbH & Co KG, Francoforte. Considerata l'identità dei soci e dei responsabili amministrativi operanti nelle due imprese, la Commissione considera Tipp-Ex e Stadler imprese collegate.

Il fatturato complessivo di Tipp-Ex per l'esercizio 1984 è stato di (. . .) [1] di cui (. . .) per l'attività nel territorio nazionale e di (. . .) per l'attività nell'insieme della Comunità.

b) *Beiersdorf*

(3) Beiersdorf AG produce vari prodotti farmaceutici, cosmetici e chimici, tra cui anche quelli del programma «tesa». Il fatturato consolidato di Beiersdorf AG e delle sue succursali nazionali è stato nel 1984 di (. . .). Il fatturato a livello mondiale del gruppo Beiersdorf è stato nel 1984 di (. . .).

Beiersdorf ha assunto, a decorrere dal 4 gennaio 1982, la distribuzione esclusiva dei prodotti Tipp-Ex in Francia a seguito della cessazione dei rapporti contrattuali tra Tipp-Ex e (. . .) [2].

(4) BDF tesa SA, Le Plessis Robinson, è una delle tre filiali di Beiersdorf in Francia; essa distribuisce tra l'altro i prodotti «tesa» e Tipp-Ex in Francia.

c) *Gli altri distributori esclusivi coinvolti sono:*

(5) — Burotex SA, Bruxelles (Belgio);

— (. . .) (fino al 31 dicembre 1981);

— Esveha-Rijam (in precedenza Rijam Jade), Alphen a.d. Rijn (Paesi Bassi);

— Tipp-Ex (Leslie McLean) Ltd Camberley/Surrey Gran Bretagna (Regno Unito).

d) *ISA France*

(6) ISA France Sarl, Bar-le-Duc, è un'importante impresa di import-export di prodotti per ufficio. Essa colloca i suoi articoli in Francia, nei Paesi Bassi, nella Repubblica federale di Germania e in Africa. ISA France ha realizzato nel 1984 un fatturato complessivo di (. . .) sul quale i prodotti Tipp-Ex incidevano per il (. . .).

e) *VIHO*

(7) M. Visser's Industrie & Handelsonderneming-VIHO B.V., Eijsden (Paesi Bassi) opera nel commercio d'importazione e d'esportazione di articoli da ufficio soprattutto nei paesi della CEE. Il suo fatturato annuo è stato nel 1984 di (. . .) di cui il (. . .) per i prodotti Tipp-Ex.

B. Il prodotto e il mercato dei prodotti da correzione

(8) La procedura riguarda i prodotti da correzione per documenti: trattasi, in particolare, di foglietti, liquidi (i cosidetti fluids) e nastri per correzioni.

(9) Secondo la Commissione, se l'impresa Tipp-Ex detiene sul mercato dei prodotti da correzione una solida posizione, non è stato peraltro possibile accertare una sua posizione dominante. Infatti, benché Tipp-Ex occupi il primo posto e distanzi notevolmente gli altri concorrenti operanti nella Comunità nel campo dei foglietti e dei liquidi per correzioni, nel settore dei nastri per correzioni, invece, che è un comparto in forte espansione, occupano il primo posto i maggiori produttori di macchine da scrivere e di nastri. I principali fornitori di nastri per correzioni sono i produttori di macchine da scrivere e di nastri. Tipp-Ex è soltanto uno tra gli otto piccoli fornitori che si ripartiscono il 30 % del mercato.

Per valutare la sua posizione sul mercato è altresì importante ricordare che Tipp-Ex è un'impresa di dimensioni medie in concorrenza con grandi imprese e che non esistono ostacoli rilevanti all'accesso al mercato dei prodotti da correzione.

C. Il sistema di distribuzione Tipp-Ex

(10) Tipp-Ex distribuisce i suoi prodotti nell'insieme della CEE e in numerosi paesi terzi. Nella Repubblia federale di Germania Tipp-Ex vende al commercio specializzato (all'ingrosso ed al dettaglio), ai grandi magazzini, nonché ai due cosiddetti distributori autorizzati.

Negli altri Stati membri Tipp-Ex distribuisce i suoi prodotti tramite i distributori esclusivi elencati in precedenza (vedi punti 3—5) che a loro volta rivendono al commercio specializzato.

(11) La cooperazione tra Tipp-Ex e detti distributori esclusivi è basata, a parte due eccezioni, su accordi verbali, in forza dei quali Tipp-Ex è tenuta nei confronti di ciascuno di detti distributori a consegnare loro singolarmente i prodotti destinati ad essere venduti in un territorio delimitato nel mercato comune. A sua volta ciascuno di tali distributori ha assunto nei confronti di Tipp-Ex i tipici obblighi di

---

[1] Nel testo pubblicato della presente decisione sono stati omessi alcuni dati a norma dell'articolo 21 del regolamento n. 17 che dispone per la salvaguardia dei segreti d'affari.

[2] Nel testo pubblicato della presente decisione il nome di questa impresa, non destinataria della decisione stessa né degli addebiti, non è pubblicato e figura sotto «(. . .)».

promozione delle vendite di un distributore esclusivo.

(12) Tipp-Ex ha contratti di distribuzione scritti soltanto con Tipp-Ex (Leslie McLean) e Beiersdorf. Trattasi di un contratto stipulato con Tipp-Ex (Leslie McLean) il 1° ottobre 1983 e entrato in vigore alla stessa data e di un contratto con Beiersdorf firmato nel dicembre 1983 con effetto retroattivo al 4 gennaio 1982. In precedenza i rapporti contrattuali tra Tipp-Ex e le due imprese citate, al pari dei rapporti con gli altri distributori esclusivi, erano concordati oralmente. Il 7 marzo 1985, vale a dire posteriormente alla conclusione degli accertamenti, Tipp-Ex ha presentato domanda di rilascio di un'attestazione negativa per un contratto tipo corrispondente ai contratti di distributore esclusivo, a norma dell'articolo 2 del regolamento n. 17, e a «titolo precauzionale» ha notificato tale contratto a norma dell'articolo 4 e 5 del regolamento citato.

(13) Il contratto tipo contiene, tra l'altro, le seguenti disposizioni rilevanti nel presente contesto:

«...

Articolo 14 — Vendite al di fuori del territorio assegnato

1. Il distributore autorizzato s'impegna a non vendere i prodotti oggetto del presente contratto a clienti insediati al di fuori del territorio assegnato, ad esclusione dei paesi membri della CEE. Le domande provenienti da clienti insediati in questi paesi debbono essere trasmesse dal distributore autorizzato al fornitore. Il distributore autorizzato s'impegna altresì a non vendere i prodotti oggetto del presente contratto a clienti dei quali è nota l'intenzione di rivendere i prodotti in questione in territori situati al di fuori del territorio assegnato.

2. Per quanto riguarda gli Stati membri della CEE non compresi nel territorio assegnato, il distributore autorizzato si impegna ad astenersi da qualsiasi politica di vendita attiva. Ciò significa che gli è fatto divieto di procurarsi clientela in tali paesi, di costituire filiali, di mantenere depositi e di fare pubblicità per i prodotti oggetto del contratto.

...»

«...

Articolo 20 — Protezione territoriale

(14) 1. Il fornitore non cederà i prodotti oggetto del contratto a distributori indipendenti di cui gli è nota l'intenzione di procedere alla rivendita dei prodotti nel territorio assegnato. Egli è tenuto a verificare diligentemente se vi siano motivi di temere che il distributore indipendente in questione rivenda i prodotti nel territorio assegnato.

2. Il fornitore si impegna ad imporre ai contraenti dei suoi altri contratti di distributore autorizzato i medesimi obblighi assunti dal distributore autorizzato di cui al capitolo II, articolo 14 del presente contratto.

...»

D. Ostacoli frapposti da Tipp-Ex alle importazioni ed esportazioni parallele

(15) In base agli accertamenti della Commissione Tipp-Ex almeno dal 1979 al 1982 ha cercato di impedire attivamente le importazioni ed esportazioni parallele all'interno della Comunità. Inoltre ha esercitato pressioni sui suoi distributori esclusivi per ottenere il loro accordo e sostegno in tale politica.

Anche i contratti stipulati oralmente tra Tipp-Ex e (...), Burotex, Esveha-Rijam e Tipp-Ex (Leslie McLean) avevano la scopo di ostacolare le importazioni ed esportazioni parallele, come risulta dal comportamento di fatto degli interessati.

a) *Comportamento nei confronti di ISA France*

(16) Agli inizi del 1979 ISA France, per la prima ed unica volta, si approvvigionò presso Tipp-Ex. Poiché tali prodotti, in violazione degli accordi, vennero venduti in un paese terzo e in definitiva riapparvero in parte sul mercato tedesco, Tipp-Ex subordinò un'ulteriore fornitura ad ISA France all'indicazione precisa, da parte di questa impresa, delle località di destinazione e del destinatario.

(17) L'11 aprile 1979 Tipp-Ex inviò a ISA France un telex nel quale l'accusava di vendere prodotti Tipp-Ex nella Repubblica federale di Germania e di comunicare persino ai suoi clienti le sue fonti di approvvigionamento e i prezzi di acquisto. Tale operato non poteva che imporre l'interruzione delle relazioni d'affari. Di fatto Tipp-Ex smise in seguito di vendere a ISA France.

(18) Sempre nel 1979 ISA France acquistò ripetutamente prodotti Tipp-Ex presso (...) per rivenderli nella Repubblica federale di Germania. Venuta a conoscenza del fatto, Tipp-Ex inviò vari telex non solo a (...), ma anche a Burotex, Esveha-Rijam e a Tipp-Ex (Leslie McLean) per sollecitare l'appoggio dei distributori esclusivi nei confronti della sua politica commerciale consistente nell'impedire le forniture agli importatori paralleli e pervenire in tal modo ad una protezione assoluta dei territori assegnati in esclusiva. A questo proposito la Commissione ha costatato i fatti che sono riassunti ai punti 19—24.

(19) Il 29 agosto 1979 Tipp-Ex si lamentò presso i suoi distributori esclusivi in Belgio, Francia, Regno Unito

e Paesi Bassi per le reimportazioni da parte di clienti tedeschi a prezzi che erano notevolmente inferiori al livello locale dei prezzi e sottolineò che tale fatto avrebbe avuto per i rivenditori interessati conseguenze immediate. Inoltre Tipp-Ex dichiarò con telex che non intendeva rifornire alcun esportatore nella Repubblica federale di Germania il quale non potesse provare, grazie ai documenti di trasporto, che la merce era effettivamente inviata nel paese in questione. Anzi, a causa delle importazioni parallele Tipp-Ex dichiarò di aver deciso di contraddistinguere le singole spedizioni con un codice speciale per ciascun paese.

(20) Il 31 agosto 1979 Tipp-Ex chiese a (...) di individuare la fonte di rifornimento di ISA France per i prodotti Tipp-Ex. Il telex termina con la frase: «We hope that you are able to help us to cut out the parallel market» (Speriamo che possiate aiutarci a far cessare il mercato parallelo).

(21) Il 5 ottobre 1979 Tipp-Ex comunicò ai suoi distributori esclusivi che (...) aveva fornito prodotti Tipp-Ex a ISA France e che quest'ultima impresa, nota per la politica di prezzi al ribasso, li aveva rivenduti ad un commerciante tedesco. Nel telex viene sollevata la questione dell'opportunità per un distributore esclusivo di rischiare, per simili forniture, la sua rappresentanza e viene fatto presente che tale operato avrebbe inevitabilmente comportato le conseguenze del caso.

(22) Ad integrazione del telex sopra citato Tipp-Ex inviò a (...) un poscritto per annunciare la cessazione delle forniture. Il 12 ottobre 1979 Tipp-Ex revocò provvisoriamente tale misura, ma revocò a (...) lo sconto in natura del 10 % sul prezzo di cessione fino ad allora accordato. (...) reagì alle misure di Tipp-Ex aumentando i prezzi praticati a ISA France del 10—20 %.

(23) Ne derivarono discussioni tra (...) e ISA France la quale asserì che l'aumento dei prezzi era una pratica concordata tra (...) e Tipp-Ex per ostacolarla nella sua attività di importazione parallela. In seguito gli acquisti di ISA France presso (...) cessarono per un periodo che durò per tutto il 1980, secondo le informazioni in possesso della Commissione. In quest'arco di tempo ISA France potè approvvigionarsi di articoli Tipp-Ex presso un grossista tedesco che, per tema di sanzioni da parte di Tipp-Ex, procedette alle forniture camuffandone la vera destinazione.

(24) Solo agli inizi del 1981 ripresero le trattative concrete tra (...) e ISA France. Tuttavia (...) si rifiutò di vendere direttamente ad ISA France, pur dichiarandosi disposta a non sollevare obiezioni se ISA France intendava acquistare quantitativi maggiori di prodotti Tipp-Ex presso un cliente di (...). Peraltro le trattative non sfociarono su un risultato in quanto ISA France considerò eccessivi i prezzi proposti.

(25) Il 20 novembre 1981 Tipp-Ex revocò in via definitiva a (...), con decorrenza dal 31 dicembre 1981, l'esclusiva di distribuzione per la Francia e la trasferì, a decorrere dal 4 gennaio 1982, a Beiersdorf. Secondo ISA France, uno dei motivi fondamentali di tale decisione furono le forniture effettuate da (...) a ISA France. Viceversa Tipp-Ex dichiarò che la revoca dell'esclusiva era dovuta al fatto che (...) non aveva adempiuto adeguatamente agli obblighi di promozione delle vendite e in particolare il suo fatturato con i grossisti francesi era troppo modesto. I documenti relativi ad un'azione civile intentata da Tipp-Ex nel 1982 contro (...) confermano che le prestazioni insufficienti di (...) hanno senz'altro costituito uno dei motivi di revoca dell'esclusiva.

(26) La Commissione, esaminato il comportamento di (...), conclude nel senso che l'impresa, per effetto delle massicce pressioni di Tipp-Ex nell'ottobre 1979, si è associata almeno parzialmente, anche se con riluttanza, alle misure pretese da Tipp-Ex contro ISA France.

Nell'ottobre 1979 (...) aumentò notevolmente il livello dei prezzi da essa proposti a ISA France e cessò per un certo tempo, in particolare nel 1980, le vendite a ISA France. La circostanza che agli inizi del 1981 (...) si dichiarò disposta a chiudere un occhio sugli acquisti di quantitativi più cospicui effettuati da ISA France presso rivenditori, dimostra inoltre che (...) si è attenuta anche in seguito alla richiesta di Tipp-Ex di non vendere direttamente a imprese praticanti notoriamente l'importazione parallela. L'acquisto tramite distributori terzi non è infatti comparabile con l'acquisto diretto presso un distributore esclusivo che consente un margine di utile supplementare. In conclusione anche la cessazione dei rapporti contrattuali ad opera di Tipp-Ex alla fine del 1981 non infirma l'asserto che (...) ha dato il proprio appoggio per un certo periodo di tempo, e cioè dall'ottobre 1979 agli inizi del 1981, alla politica di Tipp-Ex mirante a provocare una compartimentazione dei mercati.

(27) Dal 1982 al febbraio 1984 ISA France acquistò i prodotti Tipp-Ex presso BDF tesa. La ricorrente afferma che BDF avrebbe tenuto nei suoi confronti un comportamento discriminatorio sotto il profilo dei prezzi e che dal 2 marzo 1984 le consegne di prodotti Tipp-Ex da BDF tesa sarebbero cessate.

(28) Gli accertamenti hanno posto tuttavia in luce che BDF tesa non interruppe le relazioni d'affari con ISA France, ma che le sospese temporaneamente con lettera del 2 marzo 1984, dopo che ISA France aveva minacciato l'intervento di «un'autorità europea» in quanto BDF tesa non l'aveva consultata in ordine ad un'offerta promozionale particolarmente interessante. In effetti BDF tesa rispondendo a richieste successive di ISA France, in particolare nell'aprile e giugno 1984, presentò offerte a condizioni che BDF tesa aveva praticato soltanto a favore dei grossisti più attivi. Comunque ISA France non approfittò di queste offerte.

(29) Non è stato nemmeno possibile accertare se BDF tesa avesse discriminato ISA France sotto il profilo dei prezzi e rispetto ad altri grossisti. Quando BDF tesa subentrò, a decorrere dal 4 gennaio 1982, nel contratto di distribuzione Tipp-Ex dovette constatare che si trovava in una posizione di forte dipendenza da ISA France. Per tale motivo ISA France spuntò da BDF tesa, come in precedenza da (. . .), prezzi particolarmente favorevoli (compreso uno sconto del 25 % concesso ai grossisti, nonostante che ISA France non assicurasse prestazioni comparabili a quelle di un grossista), prezzi che favorirono ISA France nei confronti di grossisti comparabili. Inoltre ISA France si approvvigionò soltanto di tre prodotti su una gamma di 65 articoli Tipp-Ex, vale a dire i cosiddetti «prodotti di smercio rapido».

(30) Tali dati di fatto riscontrati nei primi mesi del 1982 implicarono l'opportunità per Beiersdorf di eliminare a medio termine i vantaggi concorrenziali di ISA France nei confronti degli altri grossisti, vale a dire lo obbligarono ad allineare le condizioni speciali praticate a ISA France a quelle praticate nei confronti degli altri grossisti. Dopo che BDF tesa ebbe limitato la dipendenza unilaterale da ISA France ampliando la rete di distribuzione di base, le condizioni di ISA France a fine '82 — inizio '83 furono adeguate a quelle degli altri grossisti.

(31) D'altro lato gli accertamenti della Commissione hanno tuttavia indicato che le misure adottate da BDF tesa — almeno durante la seconda metà del 1982 — avevano anche l'obiettivo di ostacolare le reimportazioni di ISA France nella Repubblica federale di Germania.

(32) Tale circostanza risulta dai seguenti documenti di Beiersdorf:

Con telex del 13 maggio 1982 Beiersdorf comunicò a BDF tesa: «Poiché le Vostre forniture ad ISA attualmente pregiudicano la collaborazione e i contatti con Tipp-Ex, è necessario cercare immediatamente una soluzione. In mancanza di cause giuridicamente valide per bloccare il suo approvvigionamento, almeno non devono essere più praticati prezzi speciali . . . ».

In una lettera indirizzata il 15 giugno 1982 a BDF tesa, Beiersdorf, constatato che la sua filiale non aveva ancora proceduto a correggere i prezzi, ne sostenne energicamente l'immediato aumento affermando che la collaborazione con Tipp-Ex sarebbe stata sostanzialmente pregiudicata se ISA France, grazie ai prezzi fissati da BDF tesa, avesse mantenuto la possibilità di esportare.

Il 2 agosto 1982 Beiersdorf impartì definitivamente alle sue filiali l'istruzione vincolante di non approvvigionare più ISA France alle condizioni speciali, in quanto era risaputo che il cliente non si sarebbe attenuto alla promessa di non esportare i prodotti Tipp-Ex. Le condizioni speciali dovevano essere concesse soltanto ai grandi clienti, per i quali era possibile garantire che non avrebbero proceduto ad esportazioni.

(33) Dai documenti soprammenzionati da un lato è possibile affermare che Tipp-Ex ha fatto ripetutamente le sue rimostranze a Beiersdorf con lo scopo di impedire le importazioni parallele tramite ISA France; dall'altro è possibile constatare che Beiersdorf si è dichiarata disposta a dar man forte a Tipp-Ex. L'esistenza di tale accordo è desumibile dalla circostanza che il 2 agosto 1982 Beiersdorf ha inviato al titolare di Tipp-Ex una copia della lettera sopraccitata indirizzata a BDF tesa.

(34) Nel gennaio 1984 ISA France chiese al distributore esclusivo belga un'offerta relativa a taluni articoli Tipp-Ex. Una domanda analoga fu inviata anche al distributore esclusivo britannico Tipp-Ex (Leslie Mc Lean). Burotex rinviò ISA France a BDF tesa. La società inglese, viceversa, non rispose.

La Commissione non ha potuto accertare se Tipp-Ex è intervenuta a questo punto per spingere i distributori esclusivi ad un comportamento del tipo descritto.

(35) Nel maggio 1984 ISA France si rivolse a Tipp-Ex per un'offerta relativa ad un importante quantitativo di articoli Tipp-Ex «franco stabilimento Francoforte». Tipp-Ex declinò il contratto adducendo l'esistenza di un contratto di distribuzione esclusiva con Beiersdorf.

b) *Comportamento nei confronti di Viho*

(36) Il 24 luglio 1984 Viho si associò alla denuncia di ISA France e dichiarò di aver avuto a sua volta difficoltà di approvvigionamento dei prodotti Tipp-Ex e di essere stata tagliata fuori dalle fonti di approvvigionamento esterne al territorio nazionale.

(37) La dichiarazione è contraddittoria nella misura in cui la ricorrente nella sua risposta alla domanda di informazioni della Commissione dell'11 dicembre 1984 riconosce di essersi rifornita dal 1982 di prodotti Tipp-Ex presso una filiale del distributore esclusivo olandese di Tipp-Ex Esveha-Rijam, nonché presso commercianti olandesi, belgi, tedeschi, francesi e britannici che non sono distributori esclusivi di Tipp-Ex.

(38) A dire il vero Esveha-Rijam interruppe l'approvvigionamento di Viho nel corso del 1984. La Commissione tuttavia non è riuscita ad accertare con sufficiente certezza l'esistenza di un accordo tra Tipp-Ex e Esveha-Rijam a questo proposito e a tale data.

(39) Nel maggio 1984 Viho chiese a Tipp-Ex un'offerta per un rilevante quantitativo franco stabilimento. In

un primo momento Tipp-Ex rinviò Viho al distributore esclusivo olandese. Nella corrispondenza successiva Viho sostenne che il produttore era tenuto ad approvvigionarla a norma del regolamento (CEE) n. 1983/83 nonché della comunicazione [1] informazione alla stampa nella «La Maison des bibliothèques» del 12 gennaio 1984. Nel novembre 1984 Tipp-Ex effettuò infine un'offerta comunicando a Viho i prezzi ai quali riforniva i clienti non legati ad essa da contratti di distribuzione autorizzata. Viho tuttavia non si avvalse di tale offerta in quanto i prezzi erano a suo parere eccessivamente alti.

(40) Tra il maggio e l'ottobre 1984 Viho ottenne risposte negative a varie domande di fornitura da diversi distributori esclusivi di Tipp-Ex. Burotex rinviò Viho al distributore esclusivo olandese. Tipp-Ex (Leslie McLean) non rispose e BDF tesa comunicò di essere il rappresentante Tipp-Ex solo per la Francia e di non esportare.

La Commissione non ha accertato, per quanto riguarda il comportamento di tali distributori esclusivi, elementi sufficienti per affermare che Tipp-Ex è intervenuta in relazione a richieste di Viho per spingere i distributori esclusivi a non fare alcuna offerta.

E. Le argomentazioni delle parti

a) *Tipp-Ex*

(41) Tipp-Ex ha dichiarato che fino al 1982 non era a conoscenza dell'articolo 85 del trattato, del regolamento n. 67/67/CEE della Commissione [2], delle decisioni della Commissione, nonché delle sentenze della Corte di giustizia. Le sue informazioni circa la normativa applicabile si sarebbero esaurite nel fatto che si riteneva obbligata sul piano del diritto civile nei confronti dei suoi distributori esclusivi a tutelare le relazioni derivanti dal contratto di esclusiva.

(42) Nel 1982 Tipp-Ex, nella prospettiva di instaurare relazioni con Beiersdorf, avrebbe chiesto ad un avvocato di elaborare un contratto tipo per impostare i suoi rapporti con i distributori esclusivi su una base «giuridicamente corretta». Essa si sarebbe resa conto della problematica connessa con la normativa in materia di intese soltanto a seguito delle argomentazioni esposte dall'avvocato e dalla corrispondenza in proposito scambiata con Beiersdorf.

(43) Fino alla comunicazione della Commissione relativa ai regolamenti (CEE) n. 1983/83 e (CEE) n. 1984/83 del 22 giugno 1983 concernenti l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e accordi di acquisto esclusivo, Tipp-Ex avrebbe ritenuto che il contratto tipo in questione ricadeva nel campo di applicazione del regolamento n. 67/67/CEE ancora in vigore nel 1982. Per effetto dei dubbi che erano sorti dopo aver preso conoscenza della comunicazione, essa avrebbe deciso di sottoporre alla Commissione il contratto di distributore autorizzato, ma di aver indugiato a procedervi in vista del prossimo esame della Commissione.

(44) Inoltre Tipp-Ex ha specificato che non ricorrono gli estremi della colpa in quanto essa si è fidata del parere di un avvocato che con notevole dispendio di tempo e a fronte di onorari di cospicua entità si è occupato dei problemi giuridici pendenti. Tipp-Ex era convinta di agire sotto ogni profilo in modo conforme al diritto e a salvaguardia di interessi fondati. L'avvocato aveva consigliato Tipp-Ex, anche nel corso dell'elaborazione del contratto di distribuzione esclusiva e delle trattative con BDF tesa, affinché gli articoli 14 e 20 del contratto tipo, che avevano suscitato talune obiezioni, non prestassero il fianco a critiche.

b) *Beiersdorf*

(45) Beiersdorf ha attribuito l'incongruenza osservata nel contratto di distributore autorizzato, il quale contiene nella presente redazione una limitazione espressa per quanto riguarda le forniture negli Stati membri soltanto nell'articolo 14, paragrafo 1, prima fase, e non nella terza frase e nell'articolo 20, ad una svista redazionale che è stata constatata per la prima volta soltanto nel corso della presente procedura. L'impresa ha provato che i suoi legali avevano effettuato nei progetti di contratti presentati da Tipp-Ex in data 5 novembre 1982 e 8 febbraio 1983 adattamenti di tenore identico nell'articolo 14, paragrafo 1, terza frase, nonché nell'articolo 20, paragrafo 1. Nel progetto di contratto definitivo inviato il 20 luglio 1983 a Beiersdorf da parte di Tipp-Ex mancavano le integrazioni proposte da Beiersdorf all'articolo 14 e all'articolo 20. Tuttavia il fatto era sfuggito ai collaboratori di Beiersdorf. Tale spiegazione fornita da Beiersdorf nella risposta alla comunicazione degli addebiti del 2 giugno 1986 e all'audizione del 18 settembre 1986, non ha convinto la Commissione. Dal verbale dell'audizione risulta che gli incaricati di Beiersdorf all'atto della firma del testo definitivo del contratto sapevano di che testo si trattava e ne conoscevano il contenuto.

---

[1] GU n. L 173 del 30. 6. 1983, pag. 1.
[2] GU n. 57 del 25. 3.1967, pag. 849/67.
[3] GU n. C 101 del 13. 4. 1984, pag. 2.

(46) Beiersdorf ha infine presentato nell'audizione del 18 settembre 1986 l'accordo complementare nel frattempo concordato che integra il contratto di distribuzione e che modifica le disposizioni contestate degli articoli 14 e 20. Tipp-Ex ha comunicato in data 11 settembre 1986 l'intenzione di presentare una nuova domanda di rilascio di attestazione negativa.

c) *Gli altri interessati*

(47) Burotex, Esveha-Rijam e Tipp-Ex (Leslie McLean) hanno sostenuto sostanzialmente che, nella misura in cui non hanno reagito a domande di fornitura di ISA France e di Viho, hanno però inoltrato tali domande a Tipp-Ex e inoltre che non hanno assunto nei confronti di Tipp-Ex alcun obbligo per quanto riguarda tali clienti che intendono in futuro ottemperare pienamente alla normativa comunitaria in materia di concorrenza.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

Gli accordi

(48) Tipp-Ex, i suoi distributori esclusivi e distributori nella Comunità (...), Beiersdorf, Burotex, Esveha-Rijam, Tipp-Ex (Leslie McLean) sono imprese ai sensi dell'articolo 85. Gli accordi, orali o scritti, stipulati tra Tipp-Ex e i suoi distributori, compresi gli accordi cosiddetti di distributore autorizzato, sono accordi ai sensi di detto articolo. Il tenore degli articoli 14 e 20 dei contratti scritti venne elaborato nella forma descritta. I firmatari conoscevano il contenuto del contratto e intendevano fare una dichiarazione con detto contenuto. Le misure adottate da Tipp-Ex almeno dal 1979 in applicazione e sulla base delle sue relazioni contrattuali con i distributori al fine di impedire le importazioni parallele negli Stati membri si inquadrano in tali accordi.

(49) Come ha dichiarato la Corte di giustizia in varie decisioni (vedi in particolare sentenza del 25 ottobre 1983, causa 107/82, AEG-Telefunken [1] e sentenza del 17 settembre 1985, cause 25/84 e 26/84, Ford-werke [2]), il comportamento di un'impresa non costituisce una misura unilaterale sottratta all'applicazione dell'articolo 85 quando tale comportamento si inquadra in una relazione contrattuale tra un fabbricante e i suoi distributori. Tra Tipp-Ex e i suoi distributori autorizzati è stato posto in essere un accordo. Tutti i distributori autorizzati hanno aderito alla concezione di Tipp-Ex per quanto riguarda la reciproca protezione territoriale e di conseguenza tale concezione è diventata un elemento sostanziale del contratto. Sotto questo profilo è indifferente che la politica commerciale sia conforme o meno agli interessi propri dei distributori.

(50) Tale comportamento di Tipp-Ex e dei suoi distributori costituisce comunque una pratica concordata ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

Le restrizioni della concorrenza

(51) Gli accordi e le pratiche concordate limitano la concorrenza dato che mirano ad impedire ai clienti di effettuare esportazioni. Tale circostanza risulta già dalla lettera degli articoli 14 e 20 degli accordi di distribuzione autorizzata stipulati per iscritto e, per quanto riguarda gli accordi orali, dalle modalità di applicazione praticate almeno dal 1979.

(52) Tipp-Ex ha subordinato l'approvvigionamento dei suoi distributori nella Repubblica federale di Germania, nonché dei suoi distributori esclusivi in Francia, Belgio, Paesi Bassi e Regno Unito alla condizione che non fornissero prodotti a clienti di cui sapevano o potevano supporre, in funzione delle circostanze, che intendevano rivendere in altri stati membri. Tipp-Ex ha manifestato in varie occasioni e a varie riprese la volontà di praticare una politica commerciale intesa a garantire una protezione territoriale assoluta ai suoi distributori esclusivi. Inoltre Tipp-Ex ha esercitato rilevanti pressioni su vari distributori, in particolare su (...), e li ha minacciati di applicare sanzioni o le ha persino applicate per indurli ad astenersi dall'approvvigionare la ricorrente ISA France di cui conosceva le attività di importazione parallela. (...) almeno in parte si è sottomessa a dette pressioni. Tipp-Ex ha esercitato altresì pressioni indirette sugli altri distributori esclusivi informandoli di tale fatto. Questi ultimi hanno interpretato probabilmente le comunicazioni di Tipp-Ex per quanto riguarda la causa (...)/ISA France come un serio avvertimento ad astenersi dalle vendite ai distributori che praticavano importazioni o esportazioni parallele. Il mantenimento ulteriore dei rapporti contrattuali tra Tipp-Ex e i distributori esclusivi Burotex, Esveha-Rijam e Tipp-Ex (Leslie McLean) dimostra che dette imprese erano disposte ad aderire alle politica auspicata da Tipp-Ex.

(53) Dopo il suo subentro a titolo di distributore esclusivo per la Francia in data 4 gennaio 1982, anche Beiersdorf, almeno temporaneamente, ha sostenuto le misure di compartimentazione del mercato provocate da Tipp-Ex. Quanto sopra vale in particolare per la seconda metà del 1982.

(54) La Commissione non dubita del fatto che alla base della soppressione delle condizioni speciali praticate

[1] Raccolta della giurisprudenza della Corte del 1983, pag. 3151.
[2] Non ancora pubblicate.

da ISA France vi fossero anche considerazioni di politica di distribuzione. Beiersdorf intendeva adeguare le condizioni particolarmente favorevoli praticate ad ISA France alle condizioni praticate a grossisti comparabili per non svantaggiare questi ultimi ed impostare la distribuzione in Francia su una base più ampia. ISA France non aveva e non ha in base al diritto comunitario alcun diritto ad essere trattata, per effetto delle sue attività a livello internazionale, meglio di altri distributori con fatturato comparabile.

(55) Tale adattamento, secondo Beiersdorf, doveva peraltro aver luogo solo gradualmente in quanto ISA France all'inizio del 1982 era un importante cliente per i prodotti Tipp-Ex in Francia. Beiersdorf era pertanto disposta, in un primo tempo, a continuare le forniture ad ISA France, alle condizioni particolarmente favorevoli in precedenza stipulate, tuttavia in contropartita della promessa di non effettuare esportazioni verso la Repubblica federale di Germania e i territori assegnati ad altri distributori in esclusiva. Solo quando ISA France mostrò palesemente di non attenersi a tali limitazioni, Beiersdorf fece pressione sulla sua filiale francese per sopprimere drasticamente e immediatamente le condizioni speciali (vedi punto 32).

(56) Nell'audizione Beiersdorf ha dichiarato che la soppressione delle condizioni speciali era basata esclusivamente su considerazioni di politica di distribuzione. La Commissione non ha condiviso tale posizione. I diversi interventi del titolare dell'impresa avevano messo Beiersdorf al corrente del grande interesse di Tipp-Ex di far cessare le attività perturbatrici del mercato di ISA France. Poiché Beiersdorf teneva particolarmente a instaurare buoni rapporti con il suo nuovo partner, il comportamento concordato tra le parti esisteva nella misura in cui veniva sottratta a ISA France la possiblità di esportare in altri Stati membri. Tale comportamento concordato risulta anche dal fatto che Beiersdorf ha inviato al titolare di Tipp-Ex copia delle istruzioni interne impartite a BDF tesa (vedi punto 33).

(57) Se la soppressione delle condizioni speciali a medio termine rispondeva ad una strategia di distribuzione ovviamente razionale, le misure adottate dal maggio 1982 all'inizio del 1983 nondimeno risultano da un accordo e da un comportamento concordato tra Beiersdorf e Tipp-Ex. Ciò significa che le misure di distribuzione adottate non perseguivano semplicemente un obiettivo secondario meramente soggettivo, ma un obiettivo rilevante sotto il profilo della concorrenza, circa il quale esisteva un accordo tra le parti e al quale va riconosciuta un'importanza autonoma al di là delle considerazioni in materia di distribuzione.

(58) Per garantire una protezione territoriale assoluta, Tipp-Ex ha inoltre preteso prove dettagliate in ordine al destinatario finale dei prodotti forniti e ha imposto controlli che ha chiesto di effettuare a fornitura ultimata. Tipp-Ex l'ha chiaramente espresso ai suoi distributori (vedi punto 19).

(59) Gli accertamenti della Commissione in ordine agli ostacoli affettivamente frapposti consentono di concludere nel senso che gli accordi e le pratiche concordate hanno avuto non solo per oggetto, ma anche per effetto, una sensibile limitazione della concorrenza nel mercato comune.

Analisi dei contratti di distributore autorizzato

(60) A norma dell'articolo 20, paragrafo 1 del contratto di distributore autorizzato concluso con Beiersdorf e Tipp-Ex (Leslie McLean), Tipp-Ex deve astenersi dal fornire i prodotti oggetto del contratto a distributori indipendenti per i quali è al corrente o può ragionevolmente credere, in base alle circostanze di fatto, che hanno l'intenzione di rivenderli nel territorio di un distributore esclusivo. Ne risulta l'obbligo di Tipp-Ex di vietare ai distributori indipendenti l'esportazione di prodotti loro forniti. A norma del paragrafo 2 dell'articolo citato Tipp-Ex si impegna ad imporre ai suoi distributori esclusivi gli obblighi previsti dall'articolo 14 del contratto tipo.

(61) A norma dell'articolo 14, paragrafo 1, i distributori esclusivi sono obbligati a «non vendere prodotti oggetto del contratto a clienti stabiliti al di fuori del territorio esclusivo, salvo gli Stati membri». Per quanto riguarda gli Stati membri che non rientrano nel territorio oggetto del contratto, entrambe le società si impegnano, in virtù del paragrafo 2 dell'articolo summenzionato, ad astenersi dalle vendite in detti paesi. Inoltre, la terza frase del paragrafo 1 stabilisce: «Il distributore autorizzato si impegna altresì a non vendere i prodotti oggetto del contratto a clienti dei quali è nota l'intenzione di rivendere i prodotti in questione in territori situati al di fuori del territorio assegnato». Tale obbligo supplementare, considerata la lettera e la struttura dell'articolo 14, paragrafo 1, si riferisce manifestamente tanto ai paesi terzi, quanto agli Stati membri. In definitiva si tratta dell'obbligo del distributore esclusivo di vietare ai suoi clienti l'esportazione di prodotti ad essi forniti.

(62) Le disposizioni degli articoli 20 e 14 del contratto tipo hanno chiaramente lo scopo di garantire una protezione territoriale assoluta da un lato a Tipp-Ex nella Repubblica federale di Germania e dall'altro ai distributori esclusivi nel rispettivo territorio, vietando di approvvigionare dei prodotti oggetto del contratto i rivenditori, nella fattispecie le parti ricorrenti, dei quali è nota l'intenzione di rivendere in altri territori oggetto del contratto e impedendo agli importatori paralleli di soddisfare il proprio fabbisogno direttamente presso i distributori esclusivi o

presso rivenditori nella Repubblica federale di Germania.

Pregiudizio agli scambi fra gli Stati membri

(63) Gli accordi e pratiche concordati tra Tipp-Ex e i suoi distributori esclusivi nella Comunità nonché i contratti di distributore autorizzato stipulati nel 1983 erano e sono atti a pregiudicare in misura sensibile il commercio tra gli Stati membri per effetto della limitazione delle importazioni ed esportazioni parallele.

(64) L'articolo 85, paragrafo 1 è applicabile tanto agli accordi e alle pratiche concordati tra Tipp-Ex e i suoi distributori esclusivi nella forma che ha trovato concreta applicazione almeno dal 1979, quanto ai contratti di distributore autorizzato a decorrere dal 1983.

B. **Regolamento n. 67/67/CEE**

(65) A norma dell'articolo 1, paragrafo 1 del regolamento n. 67/67/CEE gli accordi di distribuzione esclusiva sono in genere esentati dal divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, se soddisfano alle condizioni prescritte dal regolamento medesimo. Il regolamento n. 67/67/CEE non è più in vigore dal 1° luglio 1983; a norma dell'articolo 7 del regolamento (CEE) n. 1983/83, tuttavia, le disposizioni in esso contenute sono ancora applicabili, al massimo fino al 31 dicembre 1986, agli accordi che sono stati stipulati anteriormente al 1° gennaio 1984.

(66) Gli accordi di distribuzione esclusiva nella forma in cui sono stati applicati almeno dal 1979 non beneficiano della possibilità dell'esenzione prevista dal regolamento n. 67/67/CEE in quanto prevedono per i contraenti una serie di obblighi restrittivi della concorrenza che vanno oltre le limitazioni ammissibili a norma dell'articolo 1, paragrafo 1 e dell'articolo 2, paragrafo 1 del regolamento medesimo.

Inoltre gli accordi sono atti a limitare le possibilità dei rivenditori e dei consumatori finali di procurarsi i prodotti Tipp-Ex presso altri rivenditori nel mercato comune, fatto che esclude a norma dell'articolo 3, lettera b) del regolamento la loro applicabilità.

(67) Nemmeno i contratti di distributore autorizzato del 1983 soddisfano alle condizioni del regolamento n. 67/67/CEE. Le disposizioni dell'articolo 20, paragrafi 1 e 2, nonché dell'articolo 14, paragrafo 1, terza frase hanno lo scopo di procurare ai contraenti un'ampia protezione territoriale non prevista dal regolamento n. 67/67/CEE. L'esenzione prevista all'articolo 1, paragrafo 1, lettera a) del regolamento si applica infatti soltanto all'obbligo assunto dal fabbricante di rifornire il solo distributore esclusivo nel territorio ad esso assegnato, ma non all'obbligo, previsto nel contratto di distributore autorizzato, di proteggere il distributore esclusivo e il produttore anche dalla concorrenza indiretta proveniente da imprese commerciali che effettuano importazioni parallele.

(68) D'altro lato dalle considerazioni precedenti non può essere derivato — contrariamente alle argomentazioni delle ricorrenti — alcun diritto generale all'approvvigionamento nei confronti del fabbricante. Se il produttore in funzione di una propria politica aziendale rinuncia ad approvvigionare, franco stabilimento, un rivenditore con sede nel territorio assegnato ad un distributore esclusivo, la decisione non è impugnabile, sempreché il rivenditore abbia a disposizione altre fonti di approvvigionamento nel mercato comune (vedi anche articolo 3, lettera b) del regolamento n. 67/67/CEE).

C. **Articolo 85, paragrafo 3**

(69) Tipp-Ex ha presentato domanda di rilascio di un'attestazione negativa a norma dell'articolo 2 del regolamento n. 17 soltanto il 7 marzo 1985, vale a dire una volta conclusi gli accertamenti della Commissione, e ha notificato a titolo precauzionale il contratto tipo di distributore autorizzato a norma dell'articolo 4 del regolamento citato. In base all'articolo 6 di tale testo non è possibile chiedere un'eventuale dichiarazione di esenzione per il periodo antecedente alla notifica.

(70) Inoltre il contratto tipo notificato il 7 marzo 1985 non soddisfa nemmeno alle condizioni di esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3. In particolare non è possibile constatare che la limitazione della concorrenza delle imprese commerciali praticanti l'importazione o l'esportazione parallela (vedi punti da 60 a 62) sia indispensabile per realizzare il miglioramento della distribuzione dei prodotti.

D. **Articolo 3 del regolamento n. 17**

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

(72) Tipp-Ex e i suoi distributori esclusivi in Francia, Belgio, Regno Unito e nei Paesi Bassi devono essere obbligati a porre fine alle infrazioni constatate e inoltre devono essere invitati a non adottare misure che abbiano lo stesso oggetto od effetto. La decisione

di cessazione delle importazioni non riguarda gli accordi e pratiche concordati tra Tipp-Ex e (...), che sono cessati il 31 dicembre 1981 col ritiro di (...). Pertanto (...) non è destinatario di questa decisione.

E. **Articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17**

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

(74) La Commissione giustificato infliggere nel presente caso un'ammenda a Tipp-Ex. L'infrazione nei confronti dell'articolo 85, paragrafo 1 è stata compiuta intenzionalmente. Tipp-Ex sapeva infatti che gli accordi e le pratiche concordati avevano lo scopo di limitare le importazioni o esportazioni parallele e di porre in essere una protezione territoriale assoluta. L'impresa non poteva pertanto sbagliarsi circa le condizioni di fatto del divieto. Tale asserzione pare tanto più valida in quanto sia la Commissione che la Corte di giustizia hanno costantemente ribadito l'inammissibilità di tali accordi.

(75) Per quanto riguarda l'entità dell'ammenda inflitta a Tipp-Ex la Commissione ha tenuto conto dei seguenti elementi:

a) le iniziative contemplate nella decisione costituiscono una grave infrazione alle regole di concorrenza del trattato CEE in quanto ostacolano sostanzialmente l'integrazione dei mercati nella Comunità;

b) l'infrazione accertata e consistente in misure attive di compartimentazione dei mercati è perdurata almeno dal 1979 al 1982;

c) Tripp-Ex è una media impresa che cerca attivamente e con dispendio di mezzi finanziari di inserirsi sui mercati europei;

d) Tipp-Ex ha tentato già nel 1982 di basare i suoi rapporti con i distributori esclusivi su basi giuridicamente corrette incaricando un consulente legale di elaborare un contratto di distributore autorizzato che è stato concluso per la prima volta alla fine del 1983.

D'altro lato Tipp-Ex non ha tenuto conto delle modifiche apportate ripetutamente da Beiersdorf al progetto di contratto e riguardanti le restrizioni complementari degli articoli 14, paragrafo 1, terza frase e 20, paragrafo 1 in relazione agli Stati membri;

e) Tipp-Ex già in sede di accertamenti si è dichiarata disposta a cessare le pratiche che erano incompatibili con le regole di concorrenza del trattato CEE e a modificare eventualmente le disposizioni discutibili dei suoi contratti di distributore autorizzato.

(76) È pertanto opportuno di infliggere un'ammenda anche a Beiersdorf che nel secondo semestre del 1982 ha partecipato attivamente alle misure di compartimentazione del mercato di Tipp-Ex. I responsabili erano manifestamente al corrente del fatto che le misure adottate non erano compatibili con l'articolo 85 e avevano lo scopo di limitare le importazioni ed esportazioni parallele effettuate da ISA France. Tale fatto non è infirmato dalla circostanza che Beiersdorf aveva un grande interesse a aumentare gradualmente i prezzi di cessione ad ISA France (vedi punti 29 e 30), con la conseguenza indiretta che ISA France in definitiva avrebbe avuto un minor margine di manovra per le esportazioni parallele. Dalla documentazione interna dell'impresa risulta infatti che Beiersdorf aveva adottato le misure concretamente attuate su richiesta di Tipp-Ex e in accordo con la stessa e che tali misure avevano lo scopo diretto di ostacolare le esportazioni parallele di ISA France.

(77) Tali ipotesi non è contraddetta nemmeno dal fatto che Beiersdorf nelle trattative riguardanti il contratto di distributore autorizzato aveva proposto di adattarlo alle disposizioni del regolamento n. 67/67/CEE. In primo luogo tale contratto venne stipulato per la prima volta nel dicembre 1983, dall'altro le parti hanno operato non in ottemperanza al contratto di distribuzione non ancora stipulato, ma in funzione di quanto concordato tra il titolare di Tipp-Ex e i responsabili per i prodotti tesa presso Beiersdorf.

(78) D'altro canto la Commissione riconosce che la responsabilità di Beiersdorf nell'adozione delle misure restrittive della concorrenza è attenuata dal fatto che, in pratica, essa si è piegata alle pressione esercitate da Tipp-Ex. In conseguenza di questo ruolo subalterno, la Commissione ritiene che l'ammenda da infliggere a questa impresa deve essere sensibilmente minore di quella inflitta a Tipp-Ex.

(79) La Commissione non intende infliggere ammede anche agli altri distributori esclusivi. Trattasi nella fattispecie di imprese minori che hanno aderito alla politica seguita da Tipp-Ex solo in parte e con una certa riluttanza e soltanto a causa di notevoli pressioni. Considerata l'energia con la quale Tipp-Ex

cercava di ostacolare il commercio parallelo, è lecito ritenere se si fossero rifiutati di assecondarla dovevano temere concretamente di farsi revocare da Tipp-Ex l'esclusiva di distribuzione, come peraltro è accaduto con (...). Inoltre non è stato possibile accertare, per quanto riguarda la loro adesione alla politica perseguita da Tipp-Ex, se tali distributori esclusivi si siano effettivamente accordati con Tipp-Ex per non approvvigionare le due ricorrenti,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli accordi e le pratiche concordati tra Tipp-Ex e i distributori esclusivi Beiersdorf, Burotex, (...), Esveha-Rijam e Tipp-Ex (Leslie Mc Lean) in base ai quali le imprese dovevano astenersi dal vendere a clienti che rivendevano i prodotti oggetto del contratto in altri Stati membri, costituiscono infrazioni all'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE.

Articolo 2

Le imprese interessate sono tenute a porre fine immediatamente alle infrazioni indicate nella misura in cui esse persistono e a non adottare misure aventi il medesimo oggetto o il medesimo effetto.

Articolo 3

È respinta a norma dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE la domanda di esenzione del contratto tipo di distributore autorizzato, notificato il 7 marzo 1985.

Articolo 4

Sono inflitte le seguenti ammende alle imprese sottoelencate:

— nei confronti di Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG un'ammenda di 400 000 ECU,

— nei confronti di Beiersdorf AG un'ammenda di 10 000 ECU.

Le ammende sopraindicate sono versate sui conti seguenti della Commissione delle Comunità europee entro tre mesi dalla data di notifica:

a) Konto-Nr. 262.00.64910 Sal. Oppenheim & Cie Untersachsenhausen 4 D-5000 Köln — Commissione delle Comunità Europee — Bruxelles — ECU (per pagamenti in ECU).

b) Konto-Nr. 260.00.64910 Sal. Oppenheim & Cie Untersachsenhausen 4 D-5000 Köln — (per pagamenti in DM).

Decorso tale termine l'ammenda produce interessi di pieno diritto al tasso applicato dal Fondo europeo di cooperazione monetaria alle sue operazioni in ECU il primo giorno feriale del mese nel quale è adottata la presente decisione e maggiorato di tre punti e mezzo, cioè il 10 %.

In caso di versamento in moneta nazionale del paese delle due imprese summenzionate, la conversione avverrà al tasso del giorno precedente a quello del versamento.

Articolo 5

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

1. Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG
Echborner Landstraße 135
D-6000 Frankfurt/M. 94

3. Beiersdorf AG
Unnastraße 48
D-2000 Hamburg 20

3. Burotex SA
Tollaan / Av. du Péage 65
B-1940 St. Stevens-Woluwe

4. Esveha-Rijam BV
NL-2400 AE Alphen a/d Rijn

5. Tipp-Ex (Leslie McLean) Limited
5, Crawley Hill
GB-Camberley-Surrey GU 15 2DD

La presente decisione è esecutiva a norma dell'articolo 192 del trattato CEE.

Fatto a Bruxelles, il 10 luglio 1987.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione