II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 13 luglio 1983

relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.437 — Rockwell/Iveco)

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

(83/390/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato (1), modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare gli articoli 4, 6 e 8,

vista la notificazione effettuata in data 18 agosto 1981 della Rockwell International Corporation, Pittsburg, Pennsylvania, USA, e dalla Iveco Industrial Vehicles Corporation BV, Amstelveen, Amsterdam, Paesi Bassi, in applicazione dell'articolo 4 del regolamento n. 17, nella quale si richiede che l'insieme di accordi costituito da un accordo principale, entrato in vigore il 13 giugno 1981, e da un certo numero di accordi ulteriori, sia dichiarato esente dall'applicazione del paragrafo 1 dell'articolo 85 in forza del paragrafo 3 dello stesso articolo,

visto il riassunto della notificazione, pubblicato a norma dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* (2),

previa consultazione, a norma dell'articolo 10 del regolamento n. 17, del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue :

I. I FATTI

A. Oggetto della decisione

La presente decisione concerne la produzione e commercializzazione, in comune, di ponti posteriori motori per autocarri di Rockwell International Corporation, qui di seguito « Rockwell », impresa produttrice di componenti per autoveicoli, e della società produttrice di autocarri Iveco, Industrial Vehicles Corporation BV, qui di seguito « Iveco ». La cooperazione comprende la costituzione e l'attività di un'impresa comune, qui di seguito « IC ».

B. Le imprese

1. Rockwell è un'impresa statunitense con interessi in vari settori industriali. Uno di questi è la costruzione e vendita di componenti per autoveicoli, in particolare di ponti posteriori per autocarri, settore nel quale Rockwell è il principale fornitore del mercato degli Stati Uniti. Nel 1981 il settore degli autoveicoli ha contribuito per il 22 % circa al fatturato totale di Rockwell, pari a 7 miliardi di dollari (7,4 miliardi di ECU) (3). In Europa, Rockwell possiede cinque filiali al 100 % ed interessenze fino al 50 % in altre tre società, tutte produttrici di ponti per autoveicoli.

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. C 171 del 9. 7. 1982, pag. 11.
(3) Nella presente decisione, il tasso di conversione è quello del 4 agosto 1982 (GU n. C 201 del 5. 8. 1982, pag. 1).

Fra queste, Rockwell-Maudslay Ltd, UK, che Rockwell ha rilevato dalla British Leyland nel 1972, è la sola filiale Rockwell esistente nella Comunità a produrre e vendere assali per autocarri per uso su strada. La società, che produceva in origine soltanto assali per autocarri di progettazione British Leyland nel Regno Unito, fornisce attualmente anche assali di progettazione Rockwell ... (1). Inoltre, Rockwell (USA) ha venduto a fabbricanti di autocarri nella Comunità ... assali nel 1980 e ... nel 1981.

2. Iveco è una società holding di diritto olandese, con parecchie filiali in diversi Stati membri ed è al 100 % di proprietà di IHF, International Holding of Fiat, del gruppo Fiat. La società figura al secondo posto fra i produttori di veicoli industriali superiori a 3,5 tonnellate, peso massimo ammesso nella CEE e nell'Europa occidentale, con una quota di mercato di 17,2 % circa nel 1981, preceduta dalla Daimler-Benz, che detiene all'incirca il 26 % (2).

Gli autocarri del gruppo Iveco sono in commercio con i nomi Iveco, Fiat, OM, Unic, Magirus-Deutz e Lancia. Nel 1981, il fatturato consolidato del gruppo Fiat era pari a 22 000 miliardi di lire (16,653 miliardi di ECU). Il gruppo Iveco possiede quattro stabilimenti per la fabbricazione e montaggio di assali o componenti di assali, in quantità tale da soddisfare il fabbisogno del gruppo. Tre di questi sono situati in Italia, il quarto si trova negli impianti di produzione Magirus-Deutz di Ulm, Repubblica federale di Germania. Iveco non ha finora venduto i suoi assali a terzi.

3. Come impresa comune le parti hanno scelto una filiale Iveco già esistente, Omevi, Officine meccaniche veicoli industriali SpA, costituita nel 1980, con sede statutaria a Torino, finalizzata alla produzione e vendita di componenti per autoceicoli. In questa società Rockwell ha rilevato una quota di minoranza tramite una filiale al 100 %. Dopo un periodo transitorio, Rockwell deterrà il 60 % delle azioni, contro il 40 % di Iveco. Alla fine di tale periodo, la ragione sociale dell'impresa sarà modificata in « Rockwell CVC SpA ». Il capitale azionario finale della società sarà di 48 miliardi di lire (36,335 milioni di ECU). Ciascuna delle parti sarà rappresentata, in proporzione al capitale detenuto, nel consiglio di amministrazione. Per le deliberazioni più importanti relative alle attività della IC è necessaria una maggioranza qualificata dei due terzi. L'impianto produttivo usato dall'impresa comune sarà uno stabilimento situato a Cameri, Italia, attualmente utilizzato dalla filiale di Iveco, Vispa, per il montaggio di autobus.

(1) Conformemente all'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17, le cifre di affari non sono pubblicate nella Gazzetta ufficiale.
(2) Questi dati si riferiscono solo ai veicoli industriali di 6 tonnellate peso massimo ammesso e più.

C. I prodotti

Gli assali costituiscono, assieme ai motori e alle trasmissioni, la parte più importante e vitale di un veicolo.

L'industria europea dei veicoli industriali utilizza due tipi di assali per autocarro : assali con riduzione nella scatola ponte utilizzati per gli autocarri leggeri e di media portata e assali con riduzione nei mozzi, per i modelli più pesanti. Gli assali con riduzione nella scatola ponte sono a riduzione semplice (una coppia di ingranaggi caricati alla corona dentata e pignone), o a doppia riduzione (due coppie). Un ponte con riduzione nei mozzi contiene tre serie di ingranaggi caricati attivamente fra la trasmissione e le ruote. Negli ultimi anni Rockwell ha messo a punto una nuova serie di assali a riduzione semplice, tali da rispondere ai requisti tecnici più sofisticati resi necessari dalla fabbricazione di motori per autocarro più economici e meno rumorosi. Questi motori funzionano a velocità minore, necessitando così di rapporti numerici di riduzione più bassi per dare al veicolo una velocità massima adeguata. Si tratta di un'impresa difficile da realizzare utilizzando i ponti con riduzione nei mozzi o con assali a doppia riduzione, poiché con questa tecnica è praticamente impossibile ottenere i bassi rapporti numerici di riduzione ricercati : occorre invece usare speciali rapporti di marcia sovramoltiplicata, che riducono l'efficienza del motore. I ponti a riduzione semplice progettati da Rockwell fanno agire la trasmissione in presa diretta, cioè al punto di massima efficienza, e hanno allo stesso tempo la potenza necessaria per permettere la guida di autocarri a carico completo con un buon rendimento in termini di velocità.

La gamma di assali prodotti attualmente da Iveco è costituita da ponti a riduzione doppia e ponti con riduzione nei mozzi. Essa non è completamente razionalizzata per quanto riguarda i materiali e l'intercambiabilità dei componenti.

D. Scopo dell'impresa comune

1. La creazione di un nuovo stabilimento per la produzione di assali in Europa, delle dimensioni previste per l'impresa comune, costerebbe, secondo le stime fornite dalle parti, non meno di 200 milioni di dollari (circa 209,6 milioni di ECU). Rispetto a questa somma, il costo di creazione dell'impresa comune sarà notevolmente inferiore, poiché potranno essere utilizzati gli stabilimenti ed i macchinari già esistenti. Oltre all'investimento iniziale di capitale, pari a 48 miliardi di lire (circa 36,335 milioni di ECU), Rockwell e Iveco prevedono ulteriori contributi finanziari all'impresa comune dell'ordine di circa 135 miliardi di lire (circa 102 milioni di ECU) nel corso dei primi tre o quattro anni di attività, costi che saranno sostenuti da entrambe le parti.

Data l'entità degli investimenti ritenuti necessari e la struttura del mercato europeo degli assali (punto F, infra), qualsiasi tentativo di ulteriore penetrazione del mercato costituisce, a parere di Rockwell, un rischio affrontabile solo con un socio di solida struttura che acquisti gran parte della produzione iniziale. Da parte sua Iveco si propone di garantirsi l'accesso alla tecnologia elaborata da Rockwell nella produzione di assali, per non dover effettuare per conto proprio costosi processi di sviluppo di nuovi modelli. Entrambi i soci sono convinti che nel prossimo futuro soprattutto i piccoli produttori di autocarri si troveranno nella necessità di acquistare certi componenti fondamentali, come gli assali, da imprese specializzate, a causa dei costi elevati insiti in ulteriori innovazioni. Ciò che le parti si propongono a lunga scadenza è dunque di vendere il 50 % circa della produzione dell'impresa comune a fabbricanti di autocarri diversi dalle filiali di Iveco.

2. Le attività dell'impresa comune consisteranno nella fabbricazione e nella vendita di ponti posteriori motori per veicoli industriali di peso massimo ammesso pari o superiore a 7 tonnellate, compresi i componenti e le parti di ricambio. La produzione futura mira a sostituire — con certe eccezioni — la produzione integrata di assali delle filiali di Iveco e la loro attuale gamma di assali. A tal fine, Rockwell trasferirà alla filiale comune la propria tecnologia di fabbricazione di ponti a riduzione semplice. Sei assali dell'attuale gamma Rockwell sono stati prescelti per essere prodotti dall'IC. La società continuerà a fabbricare alcuni degli attuali assali Vispa su licenza Vispa, oltre a certi componenti e parti di ricambio per gli assali di veicoli industriali leggeri e per i ponti con riduzione nei mozzi prodotti dal gruppo Iveco. Rockwell e Iveco hanno deciso di comune accordo di rinviare al futuro la decisione sull'eventuale estensione della linea di prodotti della società alla fabbricazione dei ponti con riduzione nei mozzi attualmente prodotti da Magirus-Deutz, da attuarsi rilevando le attività di quest'ultima.

3. Prima che l'IC cominci la produzione di tutta la gamma sarà necessario un certo tempo per trasferire allo stabilimento di Cameri le necessarie attrezzature dai tre impianti per la produzione di assali delle filiali di Iveco in Italia. In questa fase preparatoria, l'impresa comune si limiterà a fabbricare certi componenti per alcuni assali Iveco, mentre Iveco continuerà a produrre i quantitativi restanti per il proprio consumo. In un secondo tempo, l'impresa comune inizierà a produrre a tappe successive gli assali Rockwell. Si prevede che la produzione dell'ultimo (sesto) assale Rockwell sarà avviata ad un anno e mezzo circa di distanza dalla fabbricazione del primo modello. I due soci prevedono che la maggior parte della produzione totale della società sarà ancora acquistata dalle filiali di Iveco.

E. Gli accordi

1. a) Il 18 agosto 1981, Rockwell e Iveco hanno notificato alla Commissione una serie di accordi costituiti da un accordo di base, entrato in vigore il 13 giugno 1981, e da accordi ulteriori, la cui conclusione è prevista dall'accordo di base da cui essi dipendono. Le parti hanno dichiarato che nel loro complesso gli accordi formano un tutto unico in cui ogni parte è essenziale per dare attuazione all'impresa comune.

   b) Il 2 marzo 1982 ha avuto luogo la « Conclusione » (closing) : le parti hanno sottoscritto un « accordo conclusivo » e tutti gli accordi summenzionati, la cui realizzazione alla data di conclusione era prevista dall'accordo di base.

2. Le parti essenziali di questo insieme di accordi sono :

a) l'accordo di base (basic agreement) fra Rockwell e Iveco, che prevede la formazione di una filiale comune e disciplina i rapporti fra le società madri e fra ciascuna di esse e l'impresa comune ; l'accordo di base fa inoltre obbligo a Vispa, filiale di Iveco, di concedere all'impresa comune una licenza sulla propria tecnologia di produzione degli assali ;

b) un « accordo di azionariato » (shareholders agreement) fra le due filiali delle parti in causa, che detengono le azioni dell'IC, contenente disposizioni relative alla rappresentanza di tali filiali nel consiglio d'amministrazione dell'impresa comune e alla nomina e ai poteri della direzione, alla distribuzione dei dividendi e alla tutela dell'azionista di minoranza ;

c) un « accordo di licenza tecnologica » (technology licence agreement) fra Rockwell e l'impresa comune ;

d) un « accordo di licenza di marchio » (trademark licence agreement) fra Rockwell e l'impresa comune ;

e) tre accordi di compravendita fra l'impresa comune e le filiali di Iveco — Magirus-Deutz, Unic e Vispa — che fanno obbligo a queste ultime — a parte certe eccezioni — di acquistare il loro fabbisogno totale di assali dalla IC, dal momento che la IC è tenuta a fornire loro secondo il loro fabbisogno ;

f) due accordi di distribuzione per i quali la IC diventa il distributore non esclusivo degli assali correntemente prodotti da Magirus-Deutz (per 7 anni) e Rockwell-Maudslay (per 6 anni) ; inoltre la IC avrà il diritto di sollecitare ordini per gli assali

prodotti da Rockwell negli Stati Uniti come indicato nell'Accordo di rappresentanza Rockwell US (« Rockwell US Representative Agreement »); l'esclusività stipulata inizialmente con questi accordi è stata in seguito abbandonata dalle parti.

3. Per assicurare il successo dell'impresa comune, e proteggere i propri investimenti, le società madri hanno stabilito certe disposizioni volte a limitare sia la propria attività concorrenziale, sia il campo d'azione dell'IC. Esse hanno deciso di comune accordo di espandere la propria capacità di produzione di assali nell'Europa occidentale, in Africa e nel Medio Oriente — salvo l'eccezione sottoindicata — solo tramite quest'ultima impresa. Inoltre, sarà necessario il consenso sia di Rockwell che di Iveco per eventuali investimenti da parte della IC in impianti produttivi diversi dallo stabilimento di Cameri. Se si presentasse l'opportunità di aumentare le vendite di assali nel territorio summenzionato, e se a tal fine fossero necessari ulteriori investimenti di capitale proporzionali o con contributi da parte della sola Rockwell o anche un'altra impresa comune a 60 %/40 %. Qualora Iveco rifiutasse ciascuna di queste alternative, Rockwell sarà libera di investire per conto proprio e di concedere in licenza la propria tecnologia per la produzione di assali all'impresa costituita per canalizzare l'investimento.

4. a) Secondo il « Technology Licence Agreement », Rockwell concede alla IC la propria tecnologia per la produzione di ponti posteriori motori a riduzione semplice. Si tratta di una tecnologia basata prevalentemente sul know-how; non esistono brevetti significativi nella gamma di produzione di assali Rockwell. Secondo Rockwell il suo know-how comprende tre settori fondamentali :

aa) *la progettazione degli assali :*

perfeziona la lavorazione meccanica degli ingranaggi, la durata dei cuscinetti, la lubrificazione e le giunture o bulloni.

Rockwell ha costituito una banca di dati empirica che consente, fra l'altro, di mettere a punto e di classificare gli ingranaggi, che costituiscono i componenti di base degli assali a riduzione semplice, in quanto forniscono il rapporto di riduzione dell'assale. Questa banca dei dati viene utilizzata anche per la progettazione del flusso di lubrificazione e per la scelta e specificazione dei cuscinetti appropriati ;

bb) *la scelta dei materiali adatti :*

è della massima importanza al fine di ridurre il peso e di ottenere la resistenza e durata necessarie, a costi ragionevoli. Rockwell effettua costantemente prove di nuovi materiali più leggeri per ridurre il peso e l'attrito ed ha acquisito, attraverso le proprie ricerche, la tecnologia metallurgica e l'analisi di resistenza, le conoscenze tecnologiche, il know-how, necessarie per ottenere i materiali in grado di fornire la migliore combinazione dei suddetti fattori ;

cc) *le procedure di fabbricazione :*

sviluppate da Rockwell, riguardano soprattutto la lavorazione meccanica ed il trattamento dei metalli in particolare le operazioni di indurimento, che sono fondamentali ai fini dell'ottimizzazione dell'equilibrio fra durata, lavorabilità e costi.

b) Il « territorio » al quale si riferiscono le licenze è diviso in tre zone, definite come segue :

— « territorio A » : Italia,

— « territorio B » : Europa occidentale, compresa tutta la CEE, il Medio Oriente e diversi paesi africani,

— « territorio C » : il blocco orientale.

I tipi di licenza che Rockwell concederà alla IC per i rispettivi territori sono illustrati dalla seguente tabella :

Territorio / Campo d'azione	A	B	C
Frabbricazione	Esclusiva	Non esclusiva	Non esclusiva
Vendita	Esclusiva	Esclusiva	Non esclusiva

Inoltre IC ha il diritto di utilizzare nel mondo intero i prodotti contrattuali come parti di altri equipaggiamenti. La licenza è esclusiva anche nei confronti della stessa Rockwell.

c) La IC potrà a sua volta concedere sublicenze di tecnologia a qualsiasi filiale al 100 % ubicata nei territori A, B o C, nonché a filiali o licenziatari di Iveco, ovunque Iveco ritenga necessario, dal punto di vista commerciale, sfruttare a fondo le opportunità che potranno presentarsi nel settore delle licenze per autocarri. Rockwell si è impegnata a non rifiutare in tal caso il suo consenso come azionista di maggioranza della IC.

d) La IC concederà a Rockwell, in cambio, una licenza per l'utilizzazione, al di fuori del « territorio », di tutti i miglioramenti apportati dalla IC alle informazioni trasferite ; si tratterà di una

licenza non esclusiva, eccetto che negli USA, in Canada e in Messico, per il periodo di durata della licenza tecnologica.

e) La Licenza resterà in vigore per dieci anni. Alla scadenza, la IC godrà di una licenza perpetua, irrevocabile, esente da canoni, non esclusiva, per la fabbricazione e vendita nel « territorio » dei prodotti contemplati dall'accordo tecnologico, nonché per il loro uso in tutto il mondo, compreso il diritto di concedere ad altri sublicenze. Rockwell continuerà inoltre a fornire alla IC informazioni supplementari per un periodo di tre anni dopo la scadenza della licenza. Per la licenza la IC dovrà pagare una somma iniziale.

5. In applicazione di un accordo supplementare di licenza di marchio, alla IC è concessa una licenza non esclusiva, esente da canoni, per l'uso del marchio « Rockwell » per un periodo iniziale di cinque anni, rinnovabile fintantoché Rockwell controllerà a tutti gli effetti la IC.

6. Dato che non tutti gli assali Iveco dovranno essere sostituiti da assali Rockwell, la Vispa, filiale di Iveco, concederà inoltre alla IC una licenza sulla propria tecnologia di produzione degli assali. Le relative disposizioni, già inserite nell'accordo di base, prevedono la concessione alla società, da parte di Vispa, di una licenza esclusiva, esente da canoni, per la fabbricazione in Italia, e una licenza non esclusiva, esente da canoni, per la vendita nel « territorio » degli assali di progettazione Vispa che saranno prodotti dalla IC. E già stato compilato un elenco comprendente alcuni degli assali in questione ; per gli altri assali la loro produzione e vendita potrà essere assunta dalla IC previa notificazione scritta a Vispa. La IC avrà il diritto di concedere sublicenze limitato, in certi casi, da un analogo diritto riconosciuto a Vispa. La licenza avrà la durata di dieci anni. Alla scadenza, l'impresa comune godrà di una licenza perpetua, esente da canoni e non esclusiva, per la produzione e vendita nel « territorio » e per l'uso in tutto il mondo.

7. La IC ha stipulato un accordo di compravendita con ciascuna delle filiali operative di Iveco, ossia Vispa (Italia), Unic (Francia) e Magirus-Deutz (Germania). Per un periodo di sette anni dall'avvio della produzione commerciale nello stabilimento di Cameri di tutti e sei i modelli specificati di assali Rockwell, ma non oltre otto anni dall'avvio della produzione commerciale del primo di tali modelli, le filiali in questione dovranno, con certe restrizioni, rivolgersi all'impresa comune per l'intero loro fabbisogno. La IC si impegna all'obbligazione reciproca di fornire le filiali Iveco per il loro fabbisogno.

F. **Il mercato**

La domanda europea di ponti posteriori motori per autocarri, che dipende dal numero di veicoli prodotti, è coperta per la maggior parte dagli stessi fabbricanti di autocarri, la cui produzione rappresenta il 95 % circa del totale (1981 : 96,1 %) (1). I grandi produttori europei di autocarri hanno sempre cercato di produrre direttamente il più grande numero possibile di componenti di base e tutti quindi possiedono propri stabilimenti per la produzione di assali, che servono a coprire il loro fabbisogno. Normalmente non vendono i loro assali a terzi, e ne acquistano da produttori indipendenti solo per usi speciali ; i produttori indipendenti come Rockwell-Maudslay ed i suoi concorrenti non hanno quindi potuto, in passato, acquisire una quota consistente della produzione europea complessiva.

I concorrenti di Rockwell-Maudslay sul mercato europeo libero degli assali appartengono del pari ad importanti gruppi industriali. Eaton è una società con sede negli Stati Uniti, il cui fatturato totale, pari nel 1981 a 3,2 miliardi di dollari USA (3,3 miliardi di ECU), è stato ottenuto, per quasi il 50 %, con componenti per autoveicoli e soprattutto con componenti per autocarri pesanti come trasmissioni, assali e freni. Guest, Keen and Nettlefolds Ltd (GKN) è un gruppo industriale che ha la sua sede centrale nel Regno Unito. Il 33 % del suo fatturato, pari, nel 1980, a 1,9 miliardi di £ (3,5 miliardi di ECU), è stato realizzato nel settore dei componenti per autoveicoli. Soma, il terzo concorrente indipendente, fa parte del gruppo francese Valeo, che nel 1981 ha registrato un fatturato totale di 6,9 miliardi di FF (1 miliardo di ECU). Soma produce soprattutto assali e componenti per le trasmissioni per automezzi e nel 1981 ha avuto un fatturato di 590 milioni di FF (89,7 milioni di ECU).

(1) Produzione europea di ponti posteriori motori per autocarri

1981	Peso massimo ammesso in tonnellate			Totale	%
	da 5 a 12	da 12 a 16	più di 16		
Fabbricanti di autocarri	142 200	86 100	223 100	451 300	96,1
Eaton	...	...	...	...	...
GKN	...	...	...	...	...
Soma	...	...	...	...	...
Rockwell	...	...	...	...	...
Totale	148 700	89 900	231 200	469 700	100

(*Fonte :* Dati forniti dalle parti).

Il mercato « libero » degli assali su cui competono i produttori indipendenti è pertanto molto limitato a confronto della produzione complessiva di assali nella CEE. Gli assali prodotti dai fabbricanti di autocarri non vengono normalmente venduti ad altri fabbricanti e non possono essere presi in considerazione quando si tratta di definire il volume del « mercato ». I fabbricanti di autocarri fanno la loro comparsa sul mercato solo con il loro prodotto finale, i veicoli industriali, di cui gli assali sono semplici componenti. Di questo mercato, Iveco deteneva nel 1981 una quota del 17,2 % circa, al secondo posto dopo la Daimler-Benz con il 26 %.

È invece completamente diversa la situazione negli Stati Uniti, ossia sul mercato internazionale di Rockwell. I produttori americani di autocarri acquistano regolarmente da altre imprese gran parte dei componenti, compresi componenti di base come i motori, le trasmissioni e gli assali, anziché fabbricarli in proprio. È prassi abituale offrire al cliente l'opportunità di scegliere fra componenti di base prodotti da diversi fabbricanti, e di montare poi l'autocarro con i pezzi da lui scelti. I produttori indipendenti detengono in tal modo una quota consistente della produzione di certi componenti : il 70 % della produzione totale nel caso dei ponti posteriori motori.

G. **Osservazioni di terzi**

La Commissione non ha ricevuto alcuna osservazione da parte di terzi dopo la pubblicazione del sommario degli accordi in questione.

II. IN DIRITTO

Articolo 85, paragrafo 1

1. L'accordo base stipulato da Rockwell e Iveco che prevede la creazione di un'impresa comune (IC) per la fabbricazione e la commercializzazione di assali posteriori per veicoli industriali pesanti e i relativi accordi complementari rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Essi possono tuttavia beneficiare dell'esenzione di cui all'articolo 85, paragrafo 3, in quanto soddisfano alle condizioni ivi definite.

2. Gli accordi notificati da Rockwell e Iveco costituiscono un tutto non omogeneo che fissa disposizioni che disciplinano sia i rapporti fra le parti che il loro collegamento verticale con l'IC comune da essi controllata.

3. Circa il collegamento orizzontale intercorrente fra Rockwell e Iveco, si applica l'articolo 85, paragrafo 1, in quanto entrambe le imprese devono essere considerate quanto meno come concorrenti potenziali sul mercato in questione.

a) Entrambe le parti fabbricavano, già prima della conclusione dell'accordo i prodotti che la filiale comune dovrà produrre in futuro, Rockwell è già presente sul mercato europeo degli assali attraverso le sue esportazioni dagli Stati Uniti e attraverso la sua filiale Rockwell-Maudslay. Anche Iveco deve essere considerato un concorrente (almeno potenziale) sul mercato europeo degli assali, ancorché non abbia fino a questo momento venduto questi prodotti a terzi. La sua residua capacità produttiva è tale da consentirle un aumento della produzione per soddisfare una domanda di questi prodotti.

b) Anche dopo l'entrata in vigore dell'accordo, continua a sussistere, tra Rockwell ed Iveco, un rapporto di concorrenza potenziale. Magirus-Deutz e Vispa, filiali di Iveco, continueranno le loro attività in aree di prodotti similari. Questo fatto metterà Iveco in condizione di riprendere un'attività indipendente nel settore considerato.

   Rockwell continua a far produrre assali destinati al mercato europeo dalla sua filiale Rockwell-Maudslay. In altri mercati geografici, specialmente negli Stati Uniti, essa mantiene la sua posizione di primario fornitore ed è in grado, come in passato, di esportare sul mercato europeo.

4. L'accordo che ha dato vita all'IC ha per oggetto e per effetto di restringere e alterare il gioco della concorrenza nel mercato comune. La struttura dell'offerta sul mercato in questione è mutata, dal momento che le parti tralasciano l'opportunità di fabbricare, ciascuna per conto proprio i prodotti in questione e di venderli sul mercato in concorrenza l'uno con l'altro. Inoltre, l'accordo prevede obblighi espressi, che sono considerati dalle parti elementi indispensabili del loro accordo e che restringono la competitività di Rockwell, Iveco e della loro filiale comune.

5. I suddetti accordi contemplano le seguenti restrizioni dettagliate :

a) oltre ai suoi propri assali la IC commercerà — su basi non esclusive — quegli assali prodotti indipendentemente da Rockwell-Maudslay e Magirus-Deutz. In conseguenza Rockwell e Iveco non sfrutteranno, come convenuto, l'opportunità di vendere tali assali per loro conto e non avranno una politica commerciale indipendente ;

b) Rockwell si è impegnata, per tutta la durata dell'accordo sulla « licenza di tecnologia » a non concedere altre licenze di fabbricazione per l'Italia e altre licenze di distribuzione per il « territorio B ». Iveco concede all'IC una licenza di fabbricazione esclusiva per l'Italia per gli assali progettati da Vispa. Di conseguenza, Rockwell e Iveco non sono più liberi di stipulare contratti con eventuali altri licenziatari nei territori di cui trattasi ;

c) a norma dell'accordo base, Rockwell e Iveco si sono impegnati, per tutta la durata dell'accordo, a effettuare investimenti nel campo di attività dell'IC per espanderne la capacità produttiva nei territori A e B, in linea di massima attraverso la sola filiale comune. Per realizzare altri investimenti oltre lo stabilimento situato a Cameri occorre l'accordo di entrambe le parti. Soltanto nell'ipotesi in cui le parti non riescano a raggiungere un'intesa su un progetto di investimento fuori del territorio italiano, conformemente alla procedura da essi stabilita, Rockwell è autorizzata ad effettuare l'investimento per proprio conto. Ciò si concreta in una restrizione dell'autonoma potenzialità concorrenziale delle parti, che acquista rilevanza tanto maggiore nella misura in cui le loro aspettative si realizzino ed il mercato libero di assali entri in una fase di espansione ;

d) a norma degli accordi di acquisto e fornitura stipulati dall'impresa comune e dalle filiali di Iveco, queste ultime sono tenute ad acquistare presso la prima l'intero loro fabbisogno di assali, per almeno otto anni dall'avvio della produzione del primo modello di assale Rockwell. Di conseguenza, l'esplicito impegno di acquisto sottoscritto dalle filiali stesse, preclude loro, sotto il profilo giuridico, di coprire almeno in parte, il loro fabbisogno di assali rifornendosi presso altri fabbricanti. Se si tiene conto, in particolare, della loro durata, questi accordi sono in grado di ridurre le possibilità di smercio di altri produttori di assali.

6. Le restrizioni della concorrenza sopra riferite hanno ripercussioni sensibili sul libero mercato degli assali nella Comunità. Ciò è dovuto al fatto che l'impresa comune acquisterà una quota rilevante di tale mercato, dal momento che coprirà, in larghissima parte, il notevole fabbisogno di ponti posteriori motori della Iveco.

7. Gli accordi possono pregiudicare notevolmente gli scambi fra gli Stati membri, dato che la IC dovrebbe vendere gli assali ai fabbricanti di autocarri ovunque nel mercato comune.

Articolo 85, paragrafo 3

Gli accordi di cui sopra soddisfano alle condizioni previste per l'esenzione dell'articolo 85, paragrafo 3.

La cooperazione comporta vantaggi economici per la produzione dei prodotti contrattuali e per i consumatori, che non si sarebbero potuti ottenere senza l'IC e che superano gli svantaggi che essa comporta.

Miglioramento della produzione e della distribuzione e promozione del progresso tecnico ed economico

8. Stante l'attuale struttura del mercato europeo degli assali, l'emergere di una nuova industria efficiente e competitiva grazie alla costituzione della filiale comune costituisce un vantaggio obiettivo, che migliora la fabbricazione e la vendita dei prodotti in questione.

Col trasferimento alla filiale comune delle capacità preesistenti di Iveco, la cooperazione consente, per il futuro, un più completo utilizzo di tale capacità, dato che la produzione dell'impresa comune è destinata a coprire non solo il fabbisogno delle filiali di Iveco, ma anche quello di altri fabbricanti di autocarri. Il forte volume della produzione e il minor numero delle componenti degli assali Rockwell contribuiranno probabilmente a ridurre il costo unitario del prodotto.

Grazie alla costituzione della filiale comune, inoltre, Iveco ha accesso alla tecnologia degli assali Rockwell e può fare a meno di nuove costose ricerche in proprio. Lo sfruttamento in comune di una tecnologia industriale complementare da parte di un fabbricante specializzato in assali e di uno sperimentato fabbricante di autocarri dovrebbe contribuire a promuovere la qualità tecnica dei prodotti di cui trattasi.

Di conseguenza, l'impresa comune sarà in grado di soddisfare la domanda proveniente da altri fabbricanti di autocarri e di offrir loro una nuova gamma di assali basati sulla tecnologia Rockwell. L'ulteriore distribuzione degli assali Magirus-Deutz e Rockwell-Maudaslay consente di presentare una gamma molto più ampia di prodotti. Ne segue che la filiale comune sarà probabilmente in grado di offrire agli altri fabbricanti di autocarri un'interessante alternativa alla loro produzione integrata di assali e potrà quindi fornire un efficace stimolo al mercato libero degli assali.

Vantaggi per i consumatori

9. Gli accordi riservano ai consumatori una congrua parte dei risultanti vantaggi. In primo luogo, i vantaggi tecnici ed economici derivanti dalla cooperazione vanno a beneficio degli acquirenti di ponti posteriori motori per autocarri in quanto vengono loro offerti prodotti tecnologicamente avanzati. Inoltre, si può ipotizzare che l'IC finirà per trasferire ai suoi clienti le economie realizzate a livello dei costi di produzione. I clienti potenziali sono i fabbricanti di autocarri, cioè imprese di dimensioni altrettanto grandi, la maggior parte di esse con un'esperienza nel campo della produzione di assali e che cesseranno o limiteranno tale produzione solo se riscontreranno un evidente vantaggio nel farlo.

Una seconda categoria che probabilmente beneficierà della cooperazione è quella degli acquirenti di autocarri. Grazie allo sfruttamento in comune di cognizioni tecnologiche nel campo della fabbricazione di assali e di autocarri è scontato che in sede di progettazione degli assali saranno tenute in considerazione nella misura del possibile le esigenze degli utilizzatori di autocarri. Dato che i ponti posteriori incidono forte-

mente sul costo totale di produzione di un autocarro e dato che esiste una forte concorrenza fra i produttori di autocarri nella CEE, è lecito attendersi effetti favorevoli anche sui prezzi al consumo degli autocarri.

Indispensabilità

10. Gli accordi non contengono restrizioni che non sono indispensabili al raggiungimento dei suddetti obiettivi per tutta la durata dell'esenzione.

a) La creazione dell'impresa comune è indispensabile per il successo della cooperazione, poiché solo in questo modo sarà possibile far entrare sul mercato un nuovo ed efficiente concorrente, limitando il notevole rischio commerciale dovuto alla struttura del mercato e la spesa necessaria per nuovi investimenti.

Altre alternative, meno restrittive della concorrenza, non sarebbero idonee a conseguire i vantaggi che le parti si attendono dall'impresa comune.

Nell'ipotesi di un semplice contratto di subfornitura con Rockwell, Iveco dipenderebbe in grande misura dall'affidabilità del suo socio ma non avrebbe alcuna influenza diretta sulla sua produzione ; dato il grande fabbisogno di assali di Iveco, che è il secondo produttore europeo di autocarri, quest'alternativa non costituirebbe una soluzione adeguata e ragionevole.

Nemmeno un semplice trasferimento di tecnologia sarebbe una valida alternativa ; la partecipazione di Rockwell alla IC assicura che a quest'ultima verranno fornite per parecchi anni informazioni aggiornate, il che è molto importante dato il rapido progresso tecnologico. Tale vantaggio deriverà dall'interesse che Rockwell avrà alla prosperità della IC mentre risulterebbe molto meno sicura se Rockwell si limitasse a concedere a Iveco il diritto di sfruttare la sua tecnologia.

b) Le circostanze speciali del caso in esame giustificano l'estensione del campo di attività della IC alla vendita di prodotti fabbricati in comune. Lo scopo delle parti è di penetrare in un mercato sinora sottosviluppato e di stimolarlo ; ciò richiede notevoli sforzi di commercializzazione e di vendita. Condizione pregiudiziale per il successo commerciale della IC è che gli altri produttori di autocarri siano disposti a rinunciare, quanto meno in parte, alla loro produzione di assali ; una decisione così importante, destinata ad avere ripercussioni di grande portata nel mondo degli affari, richiede trattative lunghe e difficili, nel corso delle quali il cliente potenziale va convinto dei vantaggi tecnici ed economici dell'acquisto di ponti motori da terzi.

Le particolari difficoltà che presenta l'azione di ricerca e acquisizione della clientela, il tempo e l'impegno personale a tal fine necessari e una serie di valutazioni di ordine tecnico militano a favore della necessità di procedre a vendite in comune tramite l'IC. I ponti posteriori motori per autocarri non sono prodotti finiti che possano essere incorporati senza difficoltà negli autocarri : il cliente potenziale si deciderà all'acquisto solo dopo lunghe prove ed eventualmente chiederà che il prodotto sia conforme a determinate specifiche tecniche : ciò presuppone una stretta collaborazione tecnica con l'acquirente, che può essere meglio raggiunta dal produttore stesso, nella fattispecie, l'IC.

Le stesse consideranzioni si applicano alla circostanza che l'IC avrà inoltre il diritto di distribuzione, su base non esclusiva, degli assali fabbricati da Magirus-Deutz e Rockwell-Maudslay. L'obiettivo delle parti è chiaramente quello di concentrare attualmente i loro interessi quanto alla produzione di ponti posteriori motori per quanto possibile nell'IC, anche se continuano a produrre assali indipendentemente, in un'area piuttosto ridotta. D'altra parte, i contratti di distribuzione permettono all'IC di offrire una più larga gamma di prodotti ai suoi potenziali acquirenti. Gli accordi tuttavia, si limitano a quanto è strettamente necessario per questo fine, poiché le parti restano libere di riprendere le loro vendite indipendentemente se ciò sembra ad esse più conveniente.

c) I diritti esclusivi concessi all'IC con gli accordi sulla tecnologia, e le conseguenti restrizioni di concorrenza imposte alle parti possono considerarsi indispensabili al conseguimento degli obiettivi del contratto. Date le particolari difficoltà, cui si è fatto cenno più sopra, che incontrano lo sviluppo del mercato e l'acquisizione della clientela, è necessario proteggere l'IC nella sua azione intesa a conquistare una adeguata quota del mercato e ad ammortizzare gli investimenti.

In considerazione del fatto che i diritti di esclusiva acquistano importanza pratica solo dopo la fine della fase di ristrutturazione, e si costituiranno gradualmente, giungendo a piena maturazione quando l'ultimo dei sei assali Rockwell oggetto dell'accordo di licenza verrà prodotto in serie, il periodo di 11 anni non sembra troppo lungo.

d) Le limitazioni degli investimenti concordate nel quadro dell'accordo di base debbono considerarsi indispensabili per la durata dell'esenzione. Perché infatti l'operazione sia coronata da successo, nella fase di avvio l'IC deve avere la certezza che i soci concentrino nell'IC gli interessi economici che hanno relativamente al settore in questione e non effettuino investimenti separati che possano minacciare la base economica dell'impresa comune stessa. Inoltre, l'obbligo delle parti di procedere congiuntamente nel caso in cui risulti opportuno effettuare nuovi investimenti è attenuato dal fatto che Rockwell, qualora Iveco rifiuti le alternative previste dal contratto, ha facoltà di effettuare tali investimenti da sola.

L'entità degli investimenti necessari per la creazione dell'IC e il fatto che per il raggiungimento di un sufficiente grado di utilizzazione delle capacità produttive e per l'immissione dei prodotti sul mercato sia necessario un periodo di tempo lungo, costituiscono motivi atti a giustificare la limitazione degli investimenti per tutto il periodo di esenzione.

e) Gli accordi prevedono che per un periodo di sette anni dall'inizio della produzione dell'intera gamma di assali Rockwell, al massimo per otto anni dall'inizio della produzione del primo modello di assale, le filiali di Iveco siano tenute a soddisfare la totalità del proprio fabbisogno di assali tramite la IC. Anche quest'obbligo è indispensabile per il conseguimento degli scopi dell'IC per tutto il suddetto periodo.

Secondo i piani delle parti, le filiali di Iveco acquisteranno inizialmente la maggior parte della produzione totale della IC ; pur dopo la fine della prima fase questa quota sarà ancora pari, secondo stime degli interessati, almeno al 60 %. Le decisioni di investimento delle parti e le loro aspettative in materia di profitti si basano sulla certezza che le loro vendite sono assicurate nella suddetta misura ; di conseguenza, tenuto conto delle probabili difficoltà di trovare altri acquirenti, l'obligo di cui sopra riveste importanza essenziale per il successo dell'IC nella fase iniziale. Allo scadere di questo periodo, invece, le filiali di Iveco devono essere contrattualmente libere di soddisfare il proprio fabbisogno di assali ovunque esse ritengano più vantaggioso effettuare gli acquisti.

L'eliminazione della concorrenza

11. L'accordo non dà alle parti la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte rilevante dei prodotti di cui trattasi.

a) Sul mercato oggettivamente rilevante, che comprende ponti posteriori motori per veicoli commerciali medi e pesanti di peso massimo ammesso compreso tra 7 e 16 tonnellate ed oltre, i produttori di autocarri fabbricano circa il 95 % della produzione totale europea di assali e soddisfano il proprio fabbisogno mediante produzione integrata. Il rimanente 5 % proviene da produttori di assali « liberi », che riforniscono diversi produttori di autocarri ; nel 1981 Rockwell deteneva, tramite la sua filiale Rockwell-Maudslay, circa il ... % di questo limitato mercato (libero) europeo, mentre le quote dei concorrenti erano del ...% circa (Eaton), del ...% (Soma) e del ...% (GKN).

In conseguenza della cessazione parziale da parte di Iveco, della produzione di assali per conto proprio, IC assume una posizione rilevante sul mercato, poiché fin dal suo ingresso su quest'ultimo soddisferà il fabbisogno di ponti posteriori motori di Iveco.

b) Tuttavia, perfino dopo la rinuncia di Iveco alla produzione propria, i produttori di autocarri detengono circa 1'80 % della produzione complessiva di assali nel mercato comune ; per quanto riguarda i ponti motori, tutti gli altri grandi produttori europei di autocarri continuano a soddisfare essi stessi il proprio fabbisogno e rimangono quindi indipendenti dai produttori liberi di assali. Questi ultimi devono quindi tener conto di tale circostanza indipendentemente dalle proprie quote di mercato. L'impresa comune di conseguenza, sarà costretta in ogni caso ad adottare un atteggiamento competitivo sul mercato in questione.

Di conseguenza, si può ragionevolmente prevedere che la competitività degli altri costruttori indipendenti di assali non verrà minacciata dall'ingresso sul mercato di un forte concorrente. Questo accadrà soprattutto se l'impresa comune riuscirà a far cambiare orientamento ai costruttori di autocarri in merito alla questione se produrre essi stessi assali o acquistarli da terzi e il mettere in moto uno sviluppo che conduca ad una situazione più concorrenziale in questo mercato, della quale potrebbero approfittare anche gli altri costruttori indipendenti di assali.

Valutazione degli aspetti positivi e negativi

Data la struttura speciale del mercato degli assali nella Comunità ed il fatto che l'impresa comune di recente formazione dovrebbe costituire uno stimolo per esso, gli aspetti positivi derivanti da tale cooperazione superano notevolmente quelli dannosi che essa comporta.

Durata dell'esenzione ed oneri

12. A norma dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, una dichiarazione della Commissione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato, deve essere rilasciata per un periodo determinato.

L'impresa comune descritta in precedenza è caratterizzata da elevati investimenti e impegni di grande portata stipulati dalle parti, dato che probabilmente l'impresa incontrerà notevoli difficoltà per immettere i propri prodotti sul mercato, essa ha bisogno di un periodo di esenzione sufficientemente lungo per poter essere economicamente fruttuosa. Tenuto conto della fase di ristrutturazione, della durata di circa tre anni, che sarà necessaria prima che abbia inizio la produzione, sembra adeguato un periodo complessivo di undici anni ; tale periodo arriverà in tal modo a comprendere tutta la prima fase di produzione, al termine della quale avranno fine anche gli obblighi delle parti derivanti dagli accordi cooperazione con la stipulazione del « Closing Agreement » e degli altri contratti dipendenti dall'accordo principale, avvenuto il 2 marzo 1982, è opportuno che l'esenzione prenda effetto a decorrere dal 2 marzo 1982 e termini, di conseguenza, il 1° marzo 1993.

13. A norma dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, la dichiarazione di esenzione può essere sottoposta a condizioni ed oneri.

a) Gli accordi, in particolare gli accordi di licenza, non contengono alcuna disposizione per il caso in cui l'impresa comune, per qualsiasi motivo, venga sciolta anticipatamente. Sebbene le parti stesse non prevedano questa possibilità, occorre provvedere affinché ciascuna di esse possa continuare, in tal caso, ad utilizzare le conoscenze tecniche di cui l'IC abbia disponibilità fino a quel momento o che essa stessa abbia elaborato e che sono necessarie per continuare a produrre separatamente. Entrambe le società pertanto debbono essere in grado, dopo l'eventuale scioglimento dell'impresa comune, di farsi reciprocamente concorrenza senza restrizioni temporali o geografiche. Per assicurare tale risultato la decisione di esenzione deve essere sottoposta ad una corrispondente condizione.

b) Affinché la Commissione possa adempiere ai compiti di sorveglianza di cui all'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento n. 17, i destinatari della presente decisione devono essere obbligati a comunicare alla Commissione ogni modifica o integrazione degli accordi nonché ogni eventuale decisione arbitrale,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

A norma dell'articolo 85, paragrafo 3, l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea viene dichiarato inapplicabile, per il periodo dal 2 marzo 1982 al 1° marzo 1993, all'accordo di base entrato in vigore il 13 giugno 1981, concluso fra le società Iveco Industrial Vehicles Corporation BV e Rockwell International Corporation (in seguito chiamate società madri) per la creazione della filiale comune Omevi — Officine meccaniche veicoli industriali SpA (in seguito chiamata impresa comune), e agli accordi complementari fra le società madri o le loro filiali e l'impresa comune.

Articolo 2

La dichiarazione di esenzione di cui all'articolo 1 è sottoposta ai seguenti oneri :

1. In caso di scioglimento dell'impresa comune o qualora, in seguito alla cessazione dell'accordo di licenza per lo sfruttamento tecnologico fra Rockwell e l'impresa comune e alla risoluzione degli accordi complementari fra l'impresa comune e le filiali di Iveco, Vispa, Unic e Magirus-Deutz, Rockwell o Iveco desiderino utilizzare la tecnologia dell'impresa comune, i destinatari della presente decisione dovranno concedersi a vicenda il beneficio di continuare a utilizzare le licenze concesse all'impresa comune sui brevetti e sulle conoscenze tecnologiche trasferite all'impresa comune o ottenute tramite questa.

   I canoni per le licenze concesse dalle parti in base a questa diposizione non devono essere maggiori del canone minimo relativo alle licenze concesse dalle parti a terzi per gli stessi brevetti e conoscenze tecnologiche.

2. I destinatari della presente decisione debbono informare immediatamente la Commissione di ogni modifica o integrazione degli accordi di cui all'articolo 1, nonché di ogni cambiamento del campo di applicazione, della natura o dell'estensione della cooperazione fra di loro, incluso quanto può risultare da arbitrato o trasferimento di quote nell'impresa comune.

Articolo 3

Le seguenti impresi sono destinatarie della presente decisione :

— Iveco — Industrial Vehicles Corporation BV
5, Prof. Bavinklaan, Amstelveen, Paesi Bassi

— Rockwell International Corporation
600 Grant Street, Pittsburgh, Pennsylvania, USA

— Omevi — Officine meccaniche veicoli industriali SpA
via Puglia 35, Torino, Italia

Fatto a Bruxelles, il 13 luglio 1983.

Per la Commissione

Frans ANDRIESSEN

Membro della Commissione