II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 26 luglio 1976

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/28.996 — Reuter/BASF)

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

(76/743/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 85,

visto il regolamento del Consiglio n. 17/62 del 6 febbraio 1962 (1), in particolare gli articoli 1 e 3,

vista la domanda presentata a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17 dal dottor Gottfried Reuter di Lemförde, con lettera del 27 gennaio 1975 e diretta contro la società BASF, Ludwigshafen,

sentite le imprese interessate in base al combinato disposto dell'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17/62 del Consiglio e del regolamento n. 99/63 della Commissione del 25 luglio 1963 (2),

visto il parere espresso il 15 giugno 1976 dal comitato consultivo in materia d'intese e posizioni dominanti a norma dell'articolo 10 del regolamento n. 17/62.

I. I fatti

Considerando che i fatti sono i seguenti :

Con lettera del 27 gennaio 1975 il dottor Gottfried Reuter ha inoltrato alla Commissione una denuncia ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17 avente ad oggetto un divieto contrattuale di concorrenza che gli è stato imposto dalla BASF al momento in cui le ha ceduto il gruppo di imprese « Elastomer », specializzato nella produzione di poliuretani. Il contratto di cessione è stato stipulato nel giugno 1971. In base al contratto, il divieto di concorrenza dovrebbe restare in vigore per otto anni, ossia fino al giugno 1979.

1. *Il prodotto*

Il poliuretano è una materia plastica impiegata nella fabbricazione di numerosi prodotti finali che trovano applicazione nei più svariati settori. Vanno citate in particolare le industrie automobilistica, edile, dell'arredamento, delle calzature (cuoio sintetico), elettrica (materiali isolanti), degli smalti e vernici, dei materiali adesivi, navale e meccanica. Il mercato di questa materia plastica è caratterizzato da un continuo tasso di espansione che negli ultimi anni ha superato in alcuni settori il 15 %. I prodotti finali dei poliuretani si ottengono schematicamente attraverso le seguenti fasi :

I principali prodotti di partenza dei poliuretani sono i polioli e gli isocianati. I più importanti polioli sono il polietere e il poliestere ; i principali isocianati sono il difenilmetandiisocianato (MDI), il diisocianato di toluilene (TDI) e l'esametilendiisocianato (HMDT). Questi prodotti di base vengono ottenuti a loro volta come segue :

— i poliesteri dai polialcoli (butandiolo, esandiolo, neopentilglicole, trimetilolpropano, acidi dicarbossidici e caprolattasi disarbossidici) ;

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

— i polieteri da propilene-ossido di propilene ;
— gli isocianati da aniline, formaldeide e diammine (nafilendiammina, esametilendiammina).

I prodotti di base vengono formulati in prodotti intermedi di poliuretano, e precisamente in :

— componenti schiumogeni,
— elastomeri,
— granulati per la trasformazione termoplastica,
— grumi e prepolimeri.

I prodotti intermedi vengono a loro volta trasformati in una serie di prodotti finali dalle forme e caratteristiche più svariate : schiume elastiche, schiume dure, smalti e vernici, materiali solidi, pezzi finiti, ecc.

Riassumendo si hanno pertanto 4 stadi di produzione :

— stadio 1 : prodotti di base : glicoli, polialcoli, ammine, acido dicarbossidico, formaldeide, ossido di propilene ;
— stadio 2 : alcoli poliesteri, alcoli polieteri e diisocianati ;
— stadio 3 : prodotti semifiniti formulati a base di poliuretano ;
— stadio 4 : trasformazione in prodotti finiti.

I prodotti della fase 1 non sono componenti specifici dei poliuretani poiché vengono impiegati anche nella fabbricazione di altre sostanze. Essi sono fabbricati anche da imprese che non si occupano della chimica dei poliuretani.

La formulazione dei poliuretani viene effettuata sostanzialmente in base a due metodi :

a) Il sistema di più componenti : gli acoli poliesteri e polieteri vengono fatti reagire con il diisocianato, secondo un preciso rapporto di dosaggio, in un unico processo di lavorazione basato sull'impiego di pompe ad iniezione. Questo sistema è stato sviluppato dalla Bayer. Nel settore delle formule elastomere, la società Bayer era titolare di brevetti la cui validità è cessata nel 1969.

b) Il sistema a due componenti : gli alcoli poliesteri e polieteri sono premiscelati ; solo al momento della espansione viene aggiunto, in dosi esatte, il diisocianato.

   Questo metodo è stato adottato dal gruppo Elastomer.

La differenza sostanziale fra questi due metodi consiste nel fatto che con il primo i prodotti intermedi della fase 2 vengono trasformati in prodotti finali, il che esclude quindi un intervento di altre imprese della fase 4 (trasformazione finale), mentre il secondo metodo consente allo stesso utilizzatore finale di formulare il poliuretano.

Secondo i dati disponibili, circa il 75 % dei prodotti finiti a base di poliuretano vengono fabbricati con il sistema a più componenti e il 25 % con il sistema a due componenti.

2. *La struttura del mercato*

Il produttore di gran lunga più importante nel settore della chimica del poliuretano nel mercato comune è Bayer. Ciò vale non solo per i prodotti di base dello stadio 1, in particolare per l'anilina (che nel campo dei poliuretani costituisce un'importante materia prima per la fabbricazione di MDI), ma anche per lo stadio 2 nell'ambito del quale Bayer è l'unica impresa che offre una gamma completa di alcoli poliesteri, alcoli polieteri, diisocianati (MDI e TDI) nonché di prolungatori di catene e reticolatori. Nei settori delle successive fasi 3 e 4 Bayer ha sviluppato notevolmente la propria posizione soprattutto mediante l'acquisto di imprese del gruppo Metzeler.

Il numero dei concorrenti è limitato : oltre alla BASF, i principali fornitori nel mercato comune sono ICI, Rhône-Poulenc (collegata con Bayer tramite Progil-Bayer-Ugine, Parigi), Shell (collegata con Bayer tramite Bayer-Shell-Isocyanates, Anversa), Ugine — Kuhlmann (collegata con BASF tramite BASF-Ugine, Anversa), Dow Chemicals (collegata con BASF negli USA tramite DOW-Badische), Union Carbide Corporation (UCC), Henkel, Montedison, Upjohn e Società Italiana Resine (SIR). Va citata inoltre la Du Pont, la cui importanza nel mercato comune si limita tuttavia essenzialmente alla produzione di fibre elastomere.

BASF è un importante produttore dei prodotti di base dello stadio 1. Negli altri stadi BASF ha rafforzato la propria posizione :

— mediante la costituzione dell'impresa comune BASF-Ugine « Eurane » (isocianati e polieteri) ;
— mediante la costruzione e l'ampliamento di propri impianti (ad esempio nel campo dei prolungatori di catene) ;
— mediante l'acquisto del gruppo Elastomer.

Il gruppo Elastomer è uno dei principali « formulatori di sistemi » e va annoverato, insieme alle imprese del gruppo Metzeler recentemente rilevate da Bayer, fra le più importanti imprese tedesche nel settore della trasformazione dei poliuretani. Nel 1971 il gruppo comprendeva cinquanta società in 11 paesi, fra i quali Germania, Francia, Gran Bretagna e Italia (per quanto riguarda la CEE), con un fatturato complessivo di 200 milioni di DM. Il gruppo si occupa della produzione e distribuzione di poliuretani, della tecnologia dei procedimenti industriali e della costruzione di impianti per la fabbricazione di poliuretani. Il gruppo è particolarmente importante nel settore della formulazione allo stadio 3 della trasformazione (tecnica di miscelatura dei componenti di base del poliuretano). Tale importanza è andata progressivamente aumentando dal 1969, da quando cioè, cessata la validità del brevetto per la tecnica di miscelatura della Bayer, è diminuita la dipendenza dei trasformatori di poliuretano nei riguardi della Bayer.

L'influenza della BASF nel settore dei poliuretani non raggiunge tuttavia, neppure dopo l'acquisizione del

gruppo Elastomer, l'importanza di Bayer, che resta la prima impresa del ramo.

3. *La cessione dell'impresa :*

Il dottor Reuter svolge attività di ricerca nel settore dei poliuretani. Nel 1969 egli deteneva, tramite la società Reuter Holding GmbH, di Zurigo, il 50 % delle azioni della Elastomer AG, di Chur (Svizzera), società holding per le società estere del gruppo Elastomer. Quest'ultimo comprendeva inoltre la società Elastogran GmbH, di Lemförde, holding di una serie di società tedesche che costituivano dal punto di vista economico il nucleo del gruppo. Il restante 50 % della società Elastomer AG apparteneva alla Investitions und Handelsbank di Zurigo (IHB). Il dottor Reuter possedeva un diritto d'opzione su tali azioni.

a) In base a contratto del 12 marzo 1969 il dottor Reuter si impegnava nei riguardi della società BASF a esercitare entro il 12 giugno 1969 il citato diritto di opzione nei confronti della IHB e a trasferire alla BASF le azioni della società Elastomer AG in tal modo acquisite. Inoltre il dottor Reuter accordava alla BASF il diritto irrevocabile di acquistare con effetto dal 2 gennaio 1972 il rimanente 50 % delle azioni della società Elastomer AG che egli deteneva tramite la Reuter Holding. Tale opzione doveva essere esercitata al più tardi entro il 30 giugno 1971. In vista della acquisizione delle azioni e tenuto conto dell'opzione sulle rimanenti azioni della società Elastomer AG, BASF ha accordato al dottor Reuter un prestito che doveva permettergli di estinguere le sue obbligazioni e quelle della società Elastomer AG nei riguardi della IHB.

   Ai termini di questo contratto, il dottor Reuter restava direttore del gruppo Elastomer, ma si sottometteva a diverse limitazioni della sua attività sia prima che dopo l'esercizio del diritto d'opzione (fra l'altro un divieto decennale di concorrenza a decorrere dalla cessione dell'ultimo 50 % delle azioni); queste limitazioni sono state tuttavia annullate e sostituite dal contratto del 25 giugno 1971 illustrato in appresso.

   Il dottor Reuter ha esercitato il diritto d'opzione nei riguardi della IHB e ha trasferito le azioni alla BASF conformemente al contratto del 12 marzo 1969.

b) In base al contratto del 25 giugno 1971 (in appresso denominato contratto d'acquisto) il dottor Reuter ha venduto alla BASF il restante 50 % delle azioni della società Elastomer AG che egli deteneva tramite la Reuter Holding GmbH. In virtù di tale contratto, la BASF diventava così proprietaria di quelle imprese del gruppo Elastomer che svolgevano la propria attività nel seguente settore (« settore contrattuale » :

   « Ricerca, sviluppo, fabbricazione, applicazione e commercializzazione di :

   a) prodotti chimici impiegati nella fabbricazione di poliuretani. Questi prodotti chimici comprendono in particolare gli alcoli poliesteri, nella loro applicazione ai poliuretani, nonché tutte le premiscele di prodotti destinate alla fabbricazione di prodotti a base di poiuretano. Essi comprendono inoltre granulati, prepolimeri e prodotti di addizione utilizzati ad esempio nella trasformazione termoplastica, per bozzime su tessili, impregnanti a base di cloruro di polivinile, smalti e vernici, adesivi e masse isolanti. Sono tuttavia esclusi i risultati della ricerca sulla fabbricazione di diisocianati e poliesteripolioli ;

   b) tutti i semiprodotti che ne derivano, come fogli, lastre, pezzi estrusi, ecc.

   c) i prodotti finiti che all'atto della conclusione del contratto erano compresi nel programma di fabbricazione delle ditte LKG, KKM e OVG. Il programma di fabbricazione comprende semiprodotti e prodotti finiti per macchine, veicoli, impianti di sollevamento, di estrazione e di trasporto di ogni specie. Sono inoltre inclusi i prodotti del settore del consumo indicati nell'allegato XI. Sono invece esclusi gli aggregati finiti di cui il poliuretano non costituisce una componente essenziale, come ammortizzatori, giunti a sfera e elementi di trasmissione.

   d) tutti i procedimenti, dispositivi ed apparecchiature destinati alla trasformazione dei prodotti indicati al punto a), ivi compresi eventualmente i prolungatori e reticolatori di catene, isocianati, sostanze ausiliarie e addizionali, applicati nella fabbricazione di prodotti a base di poliuretani. Sono esclusi le macchine correnti utilizzate nella fabbricazione di prodotti termoplastici, come macchine automatiche per lo stampaggio ad iniezione, le presse ad estrusione, le calandre.

   Non ha rilevanza nel caso di specie che i prodotti, procedimenti, ecc. siano protetti o meno da diritti di proprietà industriale ».

Le società acquisite da BASF formano il nucleo delle attività del gruppo Elastomer nel campo dei poliuretani ; esse comprendono imprese stabilite in Germania quanto imprese stabilite all'estero. Il dottor Reuter ha conservato le imprese del gruppo Elastomer specializzate in altri settori, in particolare nel settore della tecnica impiantistica (CAF Chemie-Anlagenbau GmbH & Co., ecc.).

Alla stessa data del 25 giugno 1971 è stato concluso tra la Reuter Holding GmbH e la Glasurit-Werke M. Winkelmann GmbH di Amburgo, filiale della BASF (in appresso denominata Glasurit), un contratto (in appresso denominato contratto know-how) al quale si è associato il dottor Reuter. In base a tale contratto, la Reuter Holding ha ceduto alla Glasurit tutti i procedimenti, le tecnologie ed esperienze di cui disponeva nel settore contrattuale. Si trattava in particolare di una documentazione, descritta in dettaglio, che rappresentava una parte notevole della documentazione

scientifica e tecnica su cui era basata la tecnologia della Elastomer AG.

In base al contratto di acquisto, il dottor Reuter ha lasciato la direzione del gruppo ceduto alla BASF. I limiti della futura attività del dottor Reuter nel settore contrattuale sono definiti negli articoli IX-XI del contratto, il cui testo è il seguente :

« *Articolo IX*

Salvo per quanto previsto nell'articolo X del presente contratto, il dottor Reuter si impegna, per la durata di 8 anni dalla firma del contratto, all'interno e all'estero, a non svolgere direttamente o indirettamente nessuna attività nel settore contrattuale, in particolare a non costituire imprese proprie, a non avere o acquistare imprese, né a detenere o assumere partecipazioni in imprese, a non mantenere o creare comunità di interessi con terzi, né a svolgere alcuna attività in qualità di dipendente, consulente o simili. Ciò non vale per le operazioni in titoli negoziati ufficialmente, semprechè il dottor Reuter non intenda in tal modo esercitare un'attività imprenditoriale ».

« *Articolo X*

1. Il dottor Reuter ha il diritto di esercitare la sua attività nel settore contrattuale :

a) in conformità di quanto precisato nell'allegato IX, ossia nel campo della produzione di pezzi finiti,

b) in conformità di quanto precisato nell'allegato X, ossia nell'ambito dell'esecuzione dei contratti stipulati con VEB-Synthesewerk Schwarzheide.

Il dottor Reuter si riserva la ricerca e lo sviluppo di procedimenti di fabbricazione per gli isocianati e per i polioli-polieteri, nonché la valorizzazione commerciale degli eventuali risultati mediante la concessione di licenze che possono comprendere la costruzione di impianti. Il dottor Reuter non assumerà tuttavia partecipazioni in società che applicano, nei loro impianti, procedimenti propri. Per il resto le sue attività dovranno limitarsi alle possibilità previste dal contratto. Il dottor Reuter comunicherà alla Glasurit i risultati ottenuti nel settore della separazione fisica dei diisocianati e poliisocianati.

2. Il dottor Reuter, nell'esercitare i diritti attribuitigli in base al comma 1, rispetterà gli interessi legittimi del gruppo Elastomer e delle relative società affiliate e controllate nel settore contrattuale ».

« *Articolo XI*

Il dottor Reuter s'impegna, per la durata di 8 anni dalla firma del presente contratto, a mantenere segreti e a non rendere accessibili a terzi, a meno che non siano già di pubblico dominio o rientrino nell'ambito dell'attività prevista dall'articolo X, tutte le conoscenze tecnologiche ed esperienze protette e non protette nel settore contrattuale, nonché tutti i fatti, i rapporti e le circostanze, in particolare nel settore tecnico, commerciale, finanziario e del personale delle società del gruppo Elastomer, antecedenti alla stipulazione del presente contratto. Il dottor Reuter s'impegna, in particolare, a non rendere accessibili a terzi i disegni di impianti e macchinari del settore contrattuale ».

L'allegato IX citato all'articolo X precisa quanto segue :

« Dopo la sua uscita dal gruppo Elastomer, il dottor Reuter ha il diritto, in linea generale, di sviluppare, organizzare e fondare imprese di produzione di pezzi finiti, di parteciparvi finanziariamente, anche se queste impieghino, fra l'altro, i poliuretani.

Esempi di imprese del genere sono :

fabbriche di calzature, fabbriche di veicoli, stabilimenti per la produzione di navi, di elementi prefabbricati e mobili, nonché fabbriche per la produzione di cuoio sintetico e di film.

Nelle fabbriche in cui detiene una partecipazione finanziaria, il dottor Reuter concede al gruppo Elastomer il diritto di priorità per la fornitura di tutte le materie prime, gli impianti e le attrezzature nel settore contrattuale, a condizione che i prezzi e la qualità siano competitivi.

Per queste forniture il gruppo Elastomer concede al dottor Reuter, fino al 31 dicembre 1974, il trattamento del cliente più favorito.

Il dottor Reuter farà pervenire al gruppo Elastomer, contro pagamento di una adeguata provvigione, le operazioni commerciali ricadenti nel settore contrattuale, di cui verrà a conoscenza nell'ambito della sua attività imprenditoriale ».

L'allegato X riguardava l'esecuzione delle operazioni con la Repubblica democratica tedesca, che ha avuto luogo nel frattempo.

Secondo l'interpretazione della BASF e del dottor Reuter, l'articolo XI comporta anche un divieto di ricerca.

Il contratto di licenza stipulato il 26 giugno 1971 fra la Elastogran GmbH da un lato e il dottor Reuter e la CAF da lui controllata dall'altro, aveva lo scopo di permettere l'esecuzione dei contratti conclusi con la Repubblica democratica tedesca. Esso ha consentito al dottor Reuter di esercitare una attività nel campo contrattuale, seppure limitata nel tempo e nello spazio (paesi dell'Est).

4. *Gli addebiti*

a) Il dottor Reuter contesta il divieto di concorrenza contenuto negli articoli IX e X del contratto del 25 giugno 1971 e argomenta :

Il divieto di concorrenza minaccia la sua esistenza professionale ed economica. Esso si estende ad un settore della ricerca che coincide con l'attività che

il gruppo Elastomer, ceduto alla BASF, svolge nel settore della ricerca sui poliuretani. In 20 anni di lavoro, il dottor Reuter ha svolto la propria attività creativa solo in questo campo. Se il divieto fosse mantenuto egli perderebbe il contatto con questo settore scientifico in cui è specializzato e quindi ogni possibilità di riprendere in futuro una attività in tale campo. Il divieto di concorrenza rappresenta pertanto un divieto definitivo dell'esercizio della professione.

Il divieto di concorrenza ha notevole importanza sul piano del diritto della concorrenza. La BASF aveva l'intenzione, anche se non avesse rilevato il gruppo Elastomer, di inserirsi nel settore di attività di questo gruppo, ossia nel settore dei poliuretani. Acquistando il gruppo, la BASF ha eliminato un concorrente e, con il divieto di concorrenza, si è nello stesso tempo tutelata contro ogni ulteriore concorrenza da parte del dottor Reuter sul mercato dei poliuretani.

Tale divieto di concorrenza esclude inoltre qualsiasi possibilità di attenuare, nello stadio n. 3, la dipendenza dei trasformatori di poliuretano nei confronti della Bayer. Ancora più grave è il divieto di comunicare a terzi le cognizioni necessarie per la realizzazione di sistemi produttivi pienamente integrati che permetterebbero loro di diventare seri concorrenti di Bayer e BASF. Il divieto di concorrenza è illecito, almeno per la sua durata di otto anni. Il divieto può essere accettato soltanto nella misura in cui sia indispensabile per garantire la continuità dell'impresa, in occasione della sua cessione, ma non dovrebbe essere mantenuto in vigore più dello stretto necessario.

Poiché la BASF ha acquistato dal dottor Reuter una tecnologia pienamente applicabile, corredata di un completo know-how, ossia un gruppo di imprese pienamente operative, si potrebbe considerare accettabile tutt'al più un periodo di due anni per mantenere la clientela e adattare il gruppo ai nuovi titolari e alla nuova direzione ; nello stesso tempo, essendo la clientela rappresentata prevalentemente da imprese tedesche, sarebbe stato sufficiente, ai fini della redditività dell'operazione, che il divieto fosse limitato a questo paese. L'estensione del divieto di concorrenza a paesi in cui la BASF non vende i suoi prodotti, unitamente alla sua durata di otto anni, ha lo scopo di mettere la BASF al riparo da qualsiasi concorrenza e costituisce pertanto una violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Il divieto di effettuare ricerche non è assolutamente giustificabile. Il dottor Reuter fa rilevare che egli non contesta l'obbligo di mantenere segreto il know-how e che esistono settori in cui egli può svolgere attività di ricerca senza violare tale obbligo.

A seguito della domanda presentata dal dottor Reuter e dopo esame dei fatti, la Commissione ha comunicato alla BASF gli addebiti mossi nei suoi riguardi.

b) A tali addebiti la BASF ha risposto come segue :

Allo stadio 2 sarebbero colpiti dal divieto di concorrenza soltanto i poliolipoliesteri che vengono prodotti nella Comunità, ai fini della vendita, da 12 imprese. Come fabbricanti dei prodotti dello stadio 3 BASF indica 46 imprese in Europa. Essa stessa sarebbe rappresentata in questo settore soltanto da Elastomer. Prima del 1971 essa non era presente in questo settore.

Il divieto di concorrenza corrisponde, per la sua ampiezza, alla volontà del dottor Reuter il quale avrebbe intravvisto il suo futuro professionale nei settori — esclusi dal divieto — dei polioli-polieteri e degli isocianati, nonché nella partecipazione o gestione di imprese specializzate nelle tecniche applicate o nella fabbricazione di prodotti finali. I settori esclusi dal divieto di concorrenza in base all'articolo X del contratto d'acquisto lasciavano al dottor Reuter la possibilità di svolgere liberamente la sua attività nel settore della tecnologia del poliuretano che è di gran lunga il più importante. In base all'articolo 2 del contratto di licenza del 26 giugno 1971 concluso fra la Elastogran GmbH da un lato e il dottor Reuter e la CAF dall'altro, il dottor Reuter avrebbe avuto fino al 31 dicembre 1973 la possibilità di stipulare contratti nel settore contrattuale. L'esecuzione di tali contratti, e quindi un'attività nel settore oggetto del contratto, gli è consentita fino al 31 dicembre 1976, ossia per un periodo di cinque anni e mezzo.

Del resto il dottor Reuter aveva già accettato nei contratti del 1969 un divieto di concorrenza della durata di 10 anni e di analoga ampiezza. Il divieto di concorrenza è necessario tanto nella sua ampiezza quanto nella sua durata. Il gruppo Elastomer sarebbe sicuramente fallito a causa della sua pessima situazione finanziaria e sarebbe dunque scomparso come concorrente, se la BASF non avesse rilevato e salvato almeno il nucleo poliuretanico del gruppo. Tale operazione ha comportato per la BASF, oltre al pagamento del prezzo d'acquisto, l'assunzione di oltre 130 milioni di DM di passività, oneri questi che non hanno potuto essere coperti integralmente dal valore delle imprese e del know-how. Per assicurare il trasferimento e il risanamento delle imprese era necessario che il dottor Reuter cessasse, per un certo tempo, ogni attività nel settore contrattuale, tanto più che per operare nuovamente in questo settore egli avrebbe dovuto rivolgersi alla sua vecchia clientela.

Quanto precede vale anche per il divieto di ricerca. È da rilevare che l'oggetto principale dell'operazione effettuata con il dottor Reuter non è stata la cessione di imprese, bensì la cessione di good-will e di know-how tecnico. L'acquirente di know-how così come l'acquirente di un brevetto ha il diritto di farne uso esclusivo. Si tratta di una tutela legittima contro la concorrenza, avendo la BASF acqui-

stato appunto questo settore del mercato. Per questo motivo il dottor Reuter non può più utilizzare le conoscenze tecnologiche cedute, salvo in base ad uno speciale permesso di utilizzazione.

Qualsiasi attività di ricerca nel settore contrattuale comporta l'utilizzazione del know-how ceduto. Una ricerca redditizia nel settore dei poliuretani negli stadi 3 e 4, che sono quelli che contano nella fattispecie, può essere effettuata soltanto in stretta collaborazione con il cliente. Solo il cliente può verificare nei propri impianti se il prodotto sperimentale sviluppato in laboratorio possiede le caratteristiche necessarie per l'utilizzazione a cui è destinato e proporre eventuali perfezionamenti. Anche se è in linea di massima possibile una ricerca non commercializzata i cui risultati non siano stati collaudati dal cliente, un prodotto messo a punto in tal modo non potrebbe essere tuttavia venduto, qualora non ne venga rivelata la composizione, senza essere corredato almeno di precise istruzioni sul suo immagazzinamento e sulla sua trasformazione. Il dottor Reuter avrebbe detenuto già nel 1971, in base alla documentazione da lui stesso elaborata, know-how in tutti i settori di applicazione attualmente noti. Qualsiasi comunicazione di know-how riguardante le miscele o le applicazioni, concernerebbe pertanto la tecnologia che è stata ceduta insieme alle imprese vendute.

Poiché il dottor Reuter affida i lavori di ricerca a tecnici assunti a tale scopo, egli deve necessariamente comunicare le sue conoscenze a questi collaboratori. Tutto ciò rappresenta una violazione dell'obbligo di segretezza e di non utilizzazione del know-how ceduto. La concorrenza che il dottor Reuter eserciterebbe nel settore contrattuale dopo la soppressione del divieto, sminuirebbe il valore dei beni ceduti.

La durata del divieto di concorrenza, otto anni, corrisponde al periodo di tempo di cui la BASF ha bisogno per inserirsi nel settore dei poliuretani che le era finora sconosciuto. Reuter acquistava dalla Bayer materie prime che gli venivano fornite insieme al know-how necessario per la loro applicazione, cosa che non avviene invece per le materie prime fornite dalla Bayer alla BASF. La BASF ha dovuto acquisire da sola questo know-how delle materie prime, prima di poter effettivamente competere con Bayer con il know-how di Reuter. La BASF è subentrata nella posizione di Elastomer senza aver svolto propri lavori preliminari di rilievo. Le formule acquistate da Reuter costituiscono ancora oggi il nucleo delle attività della BASF nel campo del poliuretano. La ricerca sul poliuretano ha lo scopo di sviluppare una specie di ricettario di tutte le miscele impiegate nei vari settori d'applicazione. Le formule costituiscono un know-how delicato, che può essere facilmente comunicato ai concorrenti o ai clienti mediante il ricettario ed esige pertanto una tutela particolare. Il dottor Reuter sarebbe in grado, grazie alla sua conoscenza del know-how, degli acquirenti e delle loro esigenze, eventualmente in collegamento con il know-how delle materie prime fornito da Bayer, di sottrarre alla BASF l'intero settore d'attività che quest'ultima ha acquistato da lui a caro prezzo. La BASF non è riuscita a consolidare in misura adeguata la sua posizione competitiva negli ultimi 4 anni e non si può prevedere se riuscirà a farlo in otto anni.

Il dottor Reuter ha dichiarato, in sede di audizione, che all'epoca della vendita la Bayer non gli aveva fornito alcun know-how concernente le materie prime. Il valore commerciale del gruppo Elastomer risiederebbe essenzialmente nello sviluppo di un proprio know-how delle materie prime, indipendente da quello di Bayer.

Nel settore delle materie plastiche reattive è in atto una continua ricerca destinata al miglioramento delle proprietà delle sostanza, poiché ogni nuova materia prima prodotta nel mondo rende necessaria una rielaborazione delle formule ; ogni progresso nella chimica si traduce, nei settori caratterizzati da ricerche particolarmente intensive, in una correzione delle formule da effettuari in linea di massima al più tardi ogni due anni.

Secondo la BASF la rielaborazione dei ricettari costituisce un atto formale, eseguito gradualmente, dello sviluppo costante del know-how. Non tutti i perfezionamenti apportati alle proprietà di una materia prima implicano una rielaborazione, poiché spesso, anche senza rielaborazione, la formula applicata ad un migliore prodotto fornisce migliori risultati. La ricerca non deve fornire il know-how per le operazioni correnti bensì per quelle future, ossia per i prodotti che saranno commercializzati fra 2, 5 o 10 anni.

II. Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE

Considerando che a norma dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

1. Considerando che l'accordo del 18 giugno 1971 che contiene il divieto di concorrenza è stato concluso fra imprese ; che anche il dottor Reuter è un imprenditore ai sensi dell'articolo 85, poiché tramite le società del gruppo Elastomer rimaste in suo possesso, mediante la valorizzazione dei propri risultati di ricerca e in qualità di consulente di imprese terze, egli continua a svolgere una attività economica ;

2. che il divieto di concorrenza enunciato all'articolo IX del contratto d'acquisto del 25 giugno 1971 impedisce al dottor Reuter per la durata di otto anni a decorrere dalla stipulazione del contratto, ossia fino al giugno 1979, di esercitare in Germania e all'estero un'attività di fornitore di servizi e di merci nel settore contrattuale e di stimolare la concorrenza sul mercato dei poliuretani ; che tale divieto vale per tutte le forme di attività, ivi compresa la partecipazione a imprese terze, la costituzione di comunità d'interesse e l'esercizio di attività di consulenza e di attività analoghe per imprese terze ; che il divieto riguarda la ricerca, lo sviluppo, la produzione, l'applicazione e la distribuzione che in tutti questi settori, qualora non esistesse il divieto di concorrenza, il dottor Reuter grazie alle sue personali conoscenze ed esperienze tecniche, potrebbe, anche dopo la cessione di una parte del gruppo Elastomer alla BASF, svolgere un'attività sviluppando e sfruttando, ad esempio, nuovi procedimenti di applicazione ;

che l'eccezione riguardante la fabbricazione di pezzi finiti in base all'allegato IX è limitata all'esercizio di un'attività nei settori produttivi in cui i poliuretani vengono utilizzati solo in associazione con altri prodotti ;

che l'esecuzione dei contratti con la Repubblica democratica tedesca costituiva una regolamentazione transitoria, che scadeva il 31 dicembre 1973 e era limitata a determinati paesi dell'Est ; che la possibilità, riconosciuta al dottor Reuter a norma del contratto di licenza del 26 giugno 1971, di dare esecuzione fino al 31 dicembre 1976 ai contratti eventualmente stipulati entro il 31 dicembre 1973 non modifica minimamente anzi sottolinea il fatto che egli sarebbe in grado di dare impulso alla concorrenza all'interno del mercato comune ma che la clausola contestata glielo impedisce ;

che l'eccezione relativa alla ricerca, allo sviluppo e alla valorizzazione dei processi di fabbricazione degli isocianati e dei polioli-polieteri riguarda un settore che non era il vecchio settore di lavoro del dottor Reuter e nel quale non ha mai svolto alcuna attività (stadi 1 e 2) ;

che persino nell'ambito delle citate eccezioni, la libertà di azione del dottor Reuter è limitata dal suo obbligo di comunicare determinati risultati della sua attività di ricerca alla Clasurit, e, in generale, di tutelare i « legittimi interesse » della BASF ; che già questo obbligo esclude in pratica ogni possibilità di fare concorrenza alla BASF.

3. Considerando che la protezione supplementare offerta da un divieto di concorrenza imposto al venditore, non è affatto necessaria per garantire il trasferimento dei beni materiali di un'impresa ; che nel caso di specie, tuttavia, la cessione riguarda non solo i beni materiali, ma anche beni immateriali — clientela, avviamento e know-how — i quali rappresentano anzi una parte sostanziale dell'attivo dell'impresa venduta ; che per decidere se il divieto di concorrenza ricade sotto le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, occorre in linea di massima stabilire se e in che misura esso sia assolutamente indispensabile per garantire i valori ceduti, o se esso trascenda le restrizioni necessarie a tale scopo ;

a) Per meglio garantire la realizzazione dell'oggetto del contratto può rivelarsi necessaria una tutela supplementare, sotto forma di divieti contrattuali di concorrenza, nei casi in cui oltre ai beni materiali dell'impresa vengano ceduti all'acquirente anche l'avviamento e la clientela. In questo caso si deve poter vietare al venditore dell'impresa di riattirare a sé, dopo l'avvenuta cessione, la sua vecchia clientela in modo diretto o indiretto, ossia collaborando con i concorrenti dell'acquirente. Sotto questo aspetto l'osservanza del divieto di concorrenza da parte del venditore non costituisce altro che l'adempimento del suo obbligo contrattuale di cedere la totalità del valore commerciale dell'impresa. In queste circostanze, l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, al divieto contrattuale di concorrenza è esclusa perchè avrebbe per conseguenza di ostacolare o di rendere praticamente impossibili dei negozi giuridici riconosciuti generalmente legittimi dall'ordinamento giuridico.

Ciò non significa tuttavia che la protezione dell'acquirente possa essere illimitata nel tempo, poiché l'avviamento e la clientela di un'impresa non sono tutelati da un diritto assoluto. Essi rappresentano piuttosto una posizione competitiva veramente di fatto che è esposta in qualsiasi momento agli attacchi di terzi concorrenti. La tutela dell'acquirente contro la concorrenza esercitata dal venditore si giustifica semplicemente per il fatto che, contrariamente ai terzi estranei all'impresa, il venditore dispone, in qualità di ex proprietario, di una conoscenza particolare dei dati relativi alla produzione e alle vendite dell'impresa ceduta, che lo rende particolarmente pericoloso in confronto ad altri concorrenti. Questa protezione deve essere tuttavia limitata al periodo di tempo di cui l'acquirente ha bisogno per riprendere integralmente, mediante una politica di concorrenza attiva, il posto che l'impresa ceduta occupava sul mercato. A questo riguardo va tenuto conto anche delle difficoltà organizzative che possono sorgere nell'impresa venduta fino al momento della sua piena integrazione nell'impresa o nel gruppo d'impresa dell'acquirente.

b) Un divieto di concorrenza destinato a meglio garantire la finalità del contratto può essere necessario anche nei casi in cui vengano cedute all'acquirente le conoscenze tecnologiche che costituiscono una parte sostanziale dell'attivo dell'impresa venduta. Conformemente alle considerazioni concernenti la clientela e l'avviamento, si deve poter vietare al venditore, durante un certo periodo di tempo, di continuare a sfruttare tali conoscenze in maniera tale da impedire all'acquirente di subentrare integralmente nella posizione di mercato occupata dall'impresa ceduta.

Anche a questo riguardo la protezione dell'acquirente deve essere limitata nel tempo, poiché la cessione di conoscenze tecnologiche che non formano oggetto di una protezione legale non conferisce all'acquirente alcun diritto di esclusiva. Contrariamente all'opinione espressa dalla BASF, la trasmissione di conoscenze tecnologiche in caso di cessione di imprese non esclude affatto automaticamente ogni ulteriore attività del venditore, basata su tali conoscenze.

La possibilità di sfruttare un know how di cui i concorrenti non hanno conoscenza, costituisce, così come la clientela e l'avviamento, un vantaggio concorrenziale reale che i terzi concorrenti possono colmare sviluppando un proprio know-how nel settore di ricerca interessato. A differenza dei terzi, il venditore dell'impresa resta a conoscenza del know-how ceduto poiché non può alienare le proprie cognizioni. Appare perciò giustificato che l'acquirente sia tutelato per un certo tempo nei riguardi del venditore per permettergli di subentrare integralmente sul mercato nella posizione concorrenziale che vi occupava l'impresa ceduta. Il divieto di concorrenza trova quindi la sua giustificazione e insieme i suoi limiti temporali nella necessità di garantire tale entrata.

Per determinare la durata necessaria del divieto di concorrenza occorre tener conto in particolare della natura del know-how ceduto, delle sue possibilità di applicazione acquisite con l'impresa e delle conoscenze che possiede l'acquirente stesso. Inoltre si deve presupporre anche qui un comportamento attivo dell'acquirente. Bisognerà comunque distinguere fra il know-how esistente al momento della cessione e le eventuali innovazioni o perfezionamenti apportati dal venditore sulla base del know-how trasmesso o in relazione con esso. Un divieto di concorrenza che si estende ai perfezionamenti e alle innovazioni deve essere eventualmente limitata a una durata più breve.

Sotto l'aspetto territoriale e sostanziale, il divieto di concorrenza deve di regola limitarsi ai mercati in cui l'impresa operava prima della cessione, o per i quali essa è da considerarsi, sulla base del dinamismo di cui dia prova, come un concorrente potenziale.

4. Considerando che, tenuto conto di tutte le circostanze, la Commissione è del parere che nella fattispecie il divieto di concorrenza va molto oltre di quanto è necessario per garantire il trasferimento all'acquirente dell'intero valore commerciale dell'impresa ceduta e che il mantenimento del divieto di concorrenza alla data della presente decisione costituisce una restrizione sensibile della concorrenza ;

a) Nella misura in cui tale divieto di concorrenza si estende anche alla ricerca e allo sviluppo non commercializzati, esso eccede chiaramente i limiti di quanto può essere lecitamente pattuito per assicurare la cessione dell'impresa.

Il fatto che il venditore elabori nuovi risultati di ricerca e li sviluppi fino allo stadio dell'applicazione industriale senza violare l'obbligo della segretezza non compromette ancora il conseguimento del legittimo scopo del contratto. Finchè il venditore non utilizza i risultati delle sue attività di ricerca e di sviluppo per fare direttamente o indirettamente concorrenza all'acquirente dell'impresa, non viene pregiudicata la posizione competitiva né, di conseguenza, il valore commerciale acquistato ; né vi è in questo caso pericolo di sviamento della clientela.

È verosimile che il dottor Reuter perderà il contatto con il progresso tecnico e scientifico se non continuerà i suoi lavori di ricerca e di sviluppo nel settore dei poliuretani che è soggetto a continue innovazioni. Il proseguimento delle sue ricerche è conforme all'interesse generale della Comunità di mantenere un'efficace concorrenza nel mercato comune. Se fosse mantenuto il divieto di ricerca e di sviluppo, il venditore rischierebbe di essere definitivamente eliminato come concorrente potenziale. Tale divieto costituisce dunque una clausola che, fin dall'inizio, non era giustificata dalla necessità di assicurare l'acquisizione del gruppo di imprese e che ha per oggetto e per effetto di restringere sensibilmente il gioco della concorrenza.

b) Un divieto di concorrenza concernente lo sfruttamento commerciale di conoscenze tecnologiche nel settore contrattuale è ammissibile soltanto nella misura in cui tale sfruttamento impedirebbe all'acquirente di prendere pienamente possesso dei beni dell'impresa ceduta e ridurrebbe di conseguenza il valore di tali beni.

Durante il tempo necessario alla BASF per integrare l'impresa ceduta al suo gruppo e instaurare i propri rapporti con la clientela, era giustificato che essa impedisse, mediante il divieto di concorrenza,

che il cedente continuasse a sfruttare soprattutto presso la vecchia clientela dell'impresa ceduta le conoscenze tecnologiche da lui trasmesse alla BASF. In effetti, nel caso di specie, il know-how consiste essenzialmente in formule di miscele di componenti dei poliuretani, utilizzate in settori di applicazione concreti e adattate di conseguenza alle esigenze di clienti determinati. Va d'altronde considerato che le imprese cedute hanno continuato ad avvalersi del know-how trasmesso per cui si può supporre che BASF, dopo aver beneficiato per un periodo di vari anni di una protezione totale contro la « concorrenza interna » del dottor Reuter, abbia ormai la padronanza del know-how cedutogli e lo abbia sfruttato nei suoi rapporti con la clientela. Non vi è dunque più motivo di impedire al dottor Reuter, con il divieto di concorrenza, di presentarsi sul mercato come concorrente con innovazioni e perfezionamenti basati sul know-how ceduto.

Per quanto riguarda il periodo di tempo necessario per la piena integrazione delle imprese acquisite, nulla indica che BASF, al momento della loro ripresa, abbia incontrato nella riorganizzazione degli impianti perfettamente operativi difficoltà talmente eccezionali da non poter sormontarle con una gestione efficace entro un termine relativamente breve. Per quanto concerne l'organizzazione concreta dei suoi rapporti con la clientela, la BASF ha dichiarato nel corso dell'audizione che nel settore automobilistico, ad esempio, i contratti di fornitura possono essere denunciati in qualsiasi momento, con un preavviso massimo di un anno e normalmente di sei mesi. Nello spazio di alcuni anni, i vecchi clienti hanno dunque avuto più volte la possibilità di cambiare la loro fonte di approvvigionamento. Se hanno deciso di non farlo, essi vanno ormai annoverati fra i clienti che la BASF ha acquisito grazie ai propri sforzi concorrenziali. La BASF è pertanto pienamente subentrata nella posizione competitiva delle imprese acquisite e non appare dunque più giustificato prolungare ulteriormente la protezione assicurata dal divieto di concorrenza, poiché i rapporti che esistevano fra il dottor Reuter e la sua clientela sono stati sostituiti da nuovi rapporti fra la clientela e la BASF.

A questo riguardo si è tenuto conto del fatto che il campo di attività delle imprese cedute è materialmente molto vasto e che i rapporti con la relativa clientela erano difficili da intrattenere, dato che il gruppo Elastomer era costituito nel 1971 da cinquanta società sparse in 11 paesi differenti.

Va tuttavia considerato che BASF è un gruppo internazionale finanziariamente potente diretto da amministratori esperti nella gestione internazionale e già fornito di esperienze proprie nel settore di attività da ultimo acquisito. Inoltre il gruppo di imprese acquisito era perfettamente operativo.

Per quanto riguarda il know-how trasmesso, occorre tener conto del fatto che il rapido progresso delle ricerche nel settore dei poliuretani e lo sviluppo continuo di nuove materie prime portano ad un continuo aggiornamento dei processi industriali che richiede sforzi incessanti di adattamento.

Anche se si considera che il perfezionamento del know-how avviene gradualmente nello spazio di alcuni anni, l'insieme di questi piccoli progressi procura un considerevole vantaggio concorrenziale all'impresa che si è mostrata attiva in questo settore rispetto a quella che non lo è stata.

Tenuto conto di tutti questi aspetti e nonostante l'importanza che rappresentavano la clientela, l'avviamento e il know-how nelle imprese acquisite dalla BASF, va considerato che alla data della presente decisione, ossia cinque anni dopo la cessione, la BASF non ha più bisogno di una protezione particolare contro la concorrenza del dottor Reuter.

c) Non è possibile accogliere l'argomento avanzato dalla BASF secondo cui il divieto di concorrenza sarebbe necessario, nella ampiezza convenuta, per garantire che il know-how trasmesso non sia divulgato.

Non è rilevante stabilire se l'obbligo, convenuto fra le parti, di mantenere segreto il know-how trasmesso sia compatibile o meno, nella ampiezza contrattualmente fissata, con le disposizioni del trattato in materia di concorrenza. In ogni caso valgono le seguenti considerazioni.

L'obbligo di segretezza nei riguardi di terzi non incide in sé sui rapporti di concorrenza fra il venditore e l'acquirente, ed esso è perfettamente compatibile con l'esercizio da parte del venditore di un'attività nel settore contrattuale. Nel caso di specie, le conoscenze tecnologiche cedute consistono, è vero, soprattutto in formule di miscele di poliuretani, adattate ai bisogni specifici dei clienti.

È tuttavia dubbio, data la rapida evoluzione tecnologica nel settore della chimica dei poliuretani, che queste conoscenze tecnologiche abbiano ancora oggi un valore economico che possa giustificare il mantenimento dell'obbligo di segretezza.

Una clausola che vieta di divulgare a terzi il know-how trasmesso all'atto della cessione di un'impresa non può in nessun caso essere destinata ad impedire al venditore di entrare in concorrenza con l'acquirente, al termine del periodo giustificato per il divieto di concorrenza, offrendo innovazioni e perfezionamenti di tale know-how.

d) Neppure l'ammontare elevato delle spese sostenute dalla BASF per acquisire l'impresa giustifica una durata particolarmente lunga del divieto di concorrenza. Poiché l'impresa ceduta era perfettamente operativa, le passività rilevate dall'acquirente hanno probabilmente influito sul prezzo d'acquisto, ma non possono giustificare un prolungamento del periodo durante il quale era necessaria una protezione contro la concorrenza del dottor Reuter.

e) Il divieto di concorrenza era destinato unicamente — come detto più sopra — a permettere all'acquirente di subentrare nella posizione concorrenziale acquisita dall'impresa ceduta, per cui non si può accogliere l'argomento della BASF secondo cui essa sarebbe stata obbligata ad elaborare da se stessa il know-how relativo alle materie prime, che la Bayer forniva, costantemente aggiornato, al dottor Reuter insieme alle materie prime, ma che la Bayer non trasmette più alla BASF.

Trattandosi di know-how detenuto da terzi, l'unico quesito che potrebbe porsi nel caso di specie sarebbe quello di sapere se il rapporto d'affari con Bayer in quanto fornitore, da cui dipende la possibilità di utilizzare il know-how, può essere protetto da un divieto di concorrenza imposto al venditore per una durata eccedente quella necessaria per garantire il trasferimento dell'impresa.

Secondo le dichiarazioni della BASF, è stato un terzo ossia la Bayer, a decidere, indipendentemente dal venditore, di non comunicare più il know-how. I rapporti con Bayer in quanto fornitore erano gravati fin dall'origine da tutte le incertezze legate al futuro comportamento di questo terzo. L'assenza di protezione nei riguardi di Bayer in quanto terzo verrebbe dunque compensata da un divieto di concorrenza, imposto al venditore, che non è commisurato alla « particolare pericolosità » di quest'ultimo ed è pertanto eccessivo.

È del resto assodato che le materie prime sono soggette a continue modifiche. Divergenze d'opinione fra le parti emergono soltanto per quanto riguarda le ripercussioni di questo fenomeno sulla « rielaborazione dei ricettari ». Questo continuo sviluppo delle materie prime è considerato, tanto da Bayer quanto dalla BASF, come una innovazione. Il know-how relativo a queste innovazioni non può essere perciò annoverato fra i valori commerciali che costituivano la preesistente posizione competitiva dell'impresa ceduta. Del resto, come la Bayer nel proprio stadio produttivo, così anche il gruppo Elastomer svolge nel proprio stadio produttivo una ricerca i cui sviluppi possono orientarsi verso direzioni differenti. Perciò non è dimostrato, neppure in base alle spiegazioni fornite dalla BASF, che questa avrebbe ancora potuto utilizzare le materie prime della Bayer, anche se la Bayer avesse continuato a fornirle il relativo know-how. Il problema delle materie prime è connesso in maniera generale ai rapidi progressi compiuti nel settore della chimica dei poliuretani.

La protezione di questi progressi, ossia dell'attività futura, non può costituire una giustificazione del divieto. di concorrenza. All'epoca del passaggio di proprietà, le unità di produzione, che erano pienamente operative, erano comunque in grado di servirsi delle materie prime fornite dalla Bayer al momento della cessione. Ora è accertato che la Bayer ha continuato quanto meno le forniture di materie prime.

5. Considerando che il divieto di concorrenza è altresì atto a pregiudicare il commercio fra Stati membri poiché riguarda prodotti e servizi che, qualora potessero essere offerti dal dottor Reuter, formerebbero o potrebbero formare oggetto di scambi intracomunitari ; che ciò vale anche per la cooperazione ostacolata dal divieto di concorrenza, che potrebbe instaurarsi fra il dottor Reuter e imprese di paesi terzi nella misura in cui tali imprese fossero in grado di intervenire nel mercato comune come offerenti e concorrenti ; che grazie alle imprese da lui conservate e grazie alle sue funzioni di consulente, il dottor Reuter sarebbe perfettamente in grado di fare concorrenza sul mercato europeo di cui trattasi ; che la sua importanza si situa in un settore che rappresenta il 25 % dell'insieme del mercato europeo dei poliuretani, nel quale i prodotti dello stadio 3 vengono trasformati prevalentemente dagli stessi utilizzatori finali ai fini dei propri bisogni ; che in questo settore il dottor Reuter era un fornitore di sistemi di applicazione e potrebbe ridiventarlo se il divieto di concorrenza fosse soppresso ; che evidentemente la fornitura di un know-how di applicazione per la fabbricazione di schiume sul luogo stesso della loro utilizzazione costituisce un vantaggio concorrenziale, negli scambi internazionali, rispetto alla vendita di schiume di poliuretani finite, se non altro per il risparmio sul costo di trasporto ; che, come sottolineato dalla stessa BASF, la concorrenza verrebbe più facilmente stimolata se il dottor Reuter, in qualità di consulente, mettesse le sue vaste conoscenze tecniche a disposizione d'imprese concorrenti ; che egli potrebbe contribuire, grazie ai sistemi da lui messi a punto, a ridurre sensibilmente la parte di mercato costituita dai prodotti dello stadio 2 che sono trasformati in prodotti finiti in base al metodo dei componenti multipli (circa 75 %) ; che l'insieme del mercato dei poliuretani è già ora molto importante ; che in ragione della costante evoluzione delle possibilità di applicazione dei poliuretani esso è ancora in espansione ;

che pertanto la concorrenza su tale mercato e il commercio fra Stati membri sono alterati in maniera sensibile dal divieto di concorrenza di cui trattasi ;

III. Inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE

Considerando che un'esenzione in base all'articolo 85, paragrafo 3, non può essere presa in considerazione perché l'accordo non è stato notificato alla Commissione, pur essendo soggetto all'obbligo di notifica (articolo 4, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17/62); che l'accordo, nella misura in cui vieta al dottor Reuter l'esercizio di qualsiasi attività sull'insieme del territorio del mercato comune, riguarda l'importazione e l'esportazione fra Stati membri (articolo 4, paragrafo 2, comma 1); che la dispensa dalla notificazione prevista dall'articolo 4, paragrafo 2, comma 2b), non è applicabile poiché l'accordo impone delle restrizioni al dottor Reuter in quanto cedente di know-how; che del resto non si vede come una restrizione della concorrenza così grave come il divieto della portata più sopra descritta, imposto in materia di ricerca, di sviluppo, di produzione e di applicazione, possa contribuire a promuovere il progresso tecnico o economico o a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti in misura tale da riservare agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva; che l'argomento secondo cui l'assunzione di 130 milioni di DM di passività richiederebbe una protezione particolare dell'acquirente durante un periodo di avviamento di otto anni, non costituisce in alcun modo una motivazione sufficiente a questo riguardo, data la notevole capacità finanziaria della BASF da cui ora dipende il gruppo rilevato; che il divieto di concorrenza dell'ampiezza descritta non comporta alcun vantaggio obiettivo sensibile che possa compensare i gravi inconvenienti che ne derivano per la concorrenza sul mercato interessato;

IV. Applicabilità dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17 del Consiglio

Considerando che in base all'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17/62 la Commissione, se constata, su domanda e d'ufficio, un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85 del trattato che istituisce la CEE, può obbligare mediante decisione le imprese e associazioni d'imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli articoli IX e X del contratto d'acquisto stipulato il 25 giugno 1971 fra il dottor Gottfried Reuter e la società Gottfried Reuter-Holding GmbH da un lato e la BASF Aktiengesellschaft dall'altro costituiscono un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE.

Articolo 2

Le imprese indicate all'articolo 3 sono tenute a porre immediatamente fine all'infrazione constatata all'articolo 1.

Articolo 3

I destinatari della presente decisione sono i seguenti:

1. BASF Aktiengesellschaft
   D — 6700 Ludwigshafen.
2. Dr. Gottfried Reuter
   Bergstraße
   D — 2844 Lemförde/Hann.
3. Gottfried Reuter — Holding GmbH
   Zurigo.

Fatto a Bruxelles, il 26 luglio 1976.

Per la Commissione

G. M. THOMSON

Membro della Commissione