II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 10 luglio 1985

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/29.420 – Sistema di distribuzione Grundig per la CEE)

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

(85/404/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

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

vista la notifica del sistema Grundig di distribuzione selettiva nella CEE per i grossisti e i dettaglianti, effettuata il 29 marzo 1977 da Grundig AG,

vista la pubblicazione del contenuto essenziale di tale notifica, ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 (2),

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

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. Struttura della distribuzione e posizione di mercato della Grundig

La società Grundig AG (in appresso «Grundig») con sede a Fürth, Repubblica federale di Germania, ha notificato il 29 marzo 1977 alla Commissione un accordo di distribuzione selettiva per la rivendita dei suoi prodotti elettronici da svago nel mercato comune, accordo entrato in vigore il 1° aprile 1977.

Nella Repubblica federale di Germania, i prodotti della Grundig (apparecchi televisivi, videoregistratori, impianti stereofonici e relativi accessori) sono commercializzati tramite grossisti e dettaglianti specializzati, e negli altri stati membri tramite concessionari esclusivi, in parte società filiali della Grundig, che a loro volta riforniscono i grossisti e i dettaglianti specializzati. In totale, la rete distributiva di Grundig nella Comunità conta circa 28 000 rivenditori. Per la vendita dei suoi prodotti, Grundig non pratica una politica di prezzi raccomandati.

Con un fatturato di circa 2,8 miliardi di DM nell'esercizio 1983/1984, Grundig appartiene alla schiera dei più importanti fabbricanti di prodotti elettronici da svago in Europa. Per i televisori e i videoregistratori, che costituiscono i prodotti più venduti della sua gamma, essa detiene nella Comunità una quota di mercato rispettivamente del 10,6 e del 6,0 %. In alcuni stati membri, Grundig detiene quote di mercato più elevate: per i televisori a colori, 19,5 % nella Repubblica federale di Germania, 12,4 % in Italia e 9,6 % in Francia, mentre per i videoregistratori le percentuali negli stati membri in parola sono del 16,5 %, 5,5 % e 3,3 % rispettivamente.

Dal 1° aprile 1984, la gestione della Grundig è passata sotto il controllo della ditta Philips-Gloeilampenfabrieken (in appresso «Philips»), Eindhoven, Paesi Bassi, che dal 1979 deteneva una participazione del 24,5 % nel capitale di Grundig.

B. Il sistema di distribuzione Grundig

Il sistema di distribuzione selettiva introdotto da Grundig con effetto dal 1° aprile 1977, era improntato ai principi definiti dalla Commissione nella sua decisione 76/159/CEE relativa al sistema di distribuzione della ditta Saba (1). A fronte della parziale modifica della prassi decisionale della

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. C 276 del 16. 10. 1984, pag. 2.

(1) GU n. L 28 del 3. 2. 1976, pag. 19.

Commissione nei confronti dei sistemi di distribuzione selettiva nel settore dell'elettronica da svago, quale esposta nella seconda decisione 83/672/CEE della Commissione sul sistema di distribuzione della ditta Saba [1] (in appresso Saba II), anche Grundig ha adattato i suoi contratti di distribuzione per conformarli alle nuove disposizioni.

Attualmente, la vendita dei prodotti Grundig nella Comunità si effettua pertanto sulla base dei seguenti accordi:

— contratto Grundig di distribuzione nella CEE per grossisti,

— contratto Grundig di distribuzione della CEE per dettaglianti;

questi accordi prevedono quanto segue:

1. a) Conformemente al contratto per grossisti, Grundig concede la qualifica di grossista specializzato Grundig a tutti i grossisti che, tra l'altro:

— esercitino un commercio all'ingrosso specializzato nella vendita di prodotti elettronici da svago o dispongano di un reparto speciale per la vendita all'ingrosso di detti prodotti;

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

— dispongano dell'organizzazione tecnica necessaria per l'immagazzinamento e il tempestivo rifornimento degli acquirenti e trattino, possibilmente, l'intero assortimento di prodotti Grundig;

— abbiano sottoscritto il contratto Grundig di distribuzione CEE.

Se Grundig non si è pronunciata su una domanda di riconoscimento nel termine di quattro settimane, il grossista interessato può considerarsi riconosciuto quale grossista specializzato Grundig. Con questo grossista, Grundig s'impegna a sottoscrivere quanto prima un contratto di distribuzione selettiva e ad includerlo nell'elenco dei grossisti specializzati.

b) I grossisti Grundig sono tenuti, tra l'altro:

— a rifornire nel mercato comune esclusivamente i rivenditori specializzati Grundig e, se del caso, ad accertarsi, prima della fornitura, presso un amministratore fiduciario designato dalla Grundig, se il rivenditore sia autorizzato a commercializzare articoli Grundig;

— a vendere i prodotti Grundig ad utilizzatori finali soltanto se questi ultimi gestiscono un'impresa industriale o commerciale, utilizzano i prodotti esclusivamente per fini professionali dell'impresa e comprovano in modo obiettivo e verificabile l'osservanza di questi obblighi sottoscrivendo un attestato di impegno supplementare;

— a registrare, ai fini di un rigoroso controllo numerico, ogni vendita di prodotti Grundig, conservando i relativi dati per almeno tre anni;

— a collaborare con Grundig nell'osservanza del contratto di distribuzione selettiva e nella repressione di infrazioni a questo sistema di distribuzione.

c) I grossisti specializzati Grundig sono autorizzati a designare, quali rivenditori specializzati Grundig, i commercianti che rispondano ai requisiti prescritti dal contratto di distribuzione selettiva nella CEE per i rivenditori specializzati Grundig.

d) I grossisti specializzati Grundig sono autorizzati a rifornire nel mercato comune qualsiasi rivenditore Grundig autorizzato, ovvero a rifornirsi da questo, nonché a determinare liberamente i prezzi di rivendita.

e) Grundig s'impegna, in particolare, a garantire un'applicazione completa e rigorosa del sistema di distribuzione Grundig nella CEE e a tenere un elenco completo di tutti i commercianti Grundig autorizzati, elenco che sarà costantemente aggiornato e depositato presso un amministratore fiduciario. Quest'ultimo deve rispondere immediatamente a qualsiasi domanda gli venga rivolta circa l'appartenenza dei rivenditori al sistama di distribuzione Grundig.

f) Se un grossita specializzato Grundig non soddisfa o cessa di soddisfare ai requisiti necessari, Grundig può denunciare il contratto di distribuzione selettiva, senza preavviso, motivando la propria decisione per iscritto. Se egli viola le disposizioni del contratto di distribuzione in modo tale da compromettere l'esistenza stessa del sistema di distribuzione Grundig nella CEE, Grundig può cessare temporaneamente la fornitura, o in caso i recidiva, indefinitamente senza preavviso. In caso d'infrazione alle leggi nazionali in materia di concorrenza, Grundig può ricorrere a questa sanzione soltanto se l'infrazione è inoppugnabile o accertata dall'autorità giudiziaria. Per poter recedere validamente dal contratto, Grundig deve rinunciare al proprio sistema di distribuzione per la CEE.

2. a) Secondo il contratto di distrubuzione selettiva dei dettaglianti specializzati Grundig per la CEE, per poter aspirare alla qualifica di dettagliante specializzato Grundig, il rivenditore deve soddisfare ai seguenti requisiti:

— gestire un negozio specializzato nella vendita di prodotti elettronici da svago; oppure

— disporre di un reparto specializzato per la vendita di prodotti elettronici da svago, paragonabile ad un negozio specializzato in questo settore;

[1] GU n. L 376 del 31. 12. 1983, pag. 41.

— presentare ed esporre i prodotti Grundig in maniera rappresentativa in locali appositi, separati dagli altri reparti, ed il cui aspetto rispecchi l'immagine di mercato di Grundig;

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

— trattare una gamma di prodotti Grundig la più completa possibile, compatibilmente con le dimensioni del negozio specializzato o del reparto specializzato;

— tenere adeguate scorte di magazzino corrispondenti ad una gamma rappresentativa dei prodotti Grundig in vendita; l'entità delle scorte sarà commisurata alle dimensioni dell'impresa, alla sua importanza locale e alle possibilità in vendita. Possibilità di procurarsi rapidamente un prodotto mancante che sia stato chiesto dal cliente;

— garantire alla clientela la tempestiva attuazione di tutte le prestazioni in garanzia previste, sia nella propria officina, sia in altra officina con la quale il venditore ha preso accordi;

— aver sottoscritto il contratto Grundig di distribuzione selettiva nella CEE per dettaglianti.

Al dettagliante è fatto divieto di far sorgere dei dubbi, con la pubblicità o con il suo comportamento, sulla sua appartenenza esclusiva al settore del dettaglio. Nella vendita di prodotti Grundig, egli deve inoltre astenersi, nella propria pubblicità dal fare riferimenti, in modo tale da indurre in confusione, a vendite a prezzi «cash and carry», né deve distribuire prodotti Grundig con il sistema delle vendite per corrispondenza.

b) Grundig riconosce la qualifica di dettagliante specializzato Grundig ad ogni commerciante in possesso dei requisiti prescritti. Inoltre, i grossisti specializzati Grundig possono ammettere i dettaglianti specializzati a far parte della rete distributiva Grundig. Se Grundig non si è pronunciata nel termine di quattro settimane su una domanda di riconoscimento presentatale, il rivenditore interessato può considerarsi riconosciuto quale rivenditore specializzato Grundig. Con questo rivenditore, Grundig s'impegna a sottoscrivere quanto prima il contratto di distribuzione selettiva e ad includerlo nell'elenco dei dettaglianti specializzati Grundig.

Poiché il sistema di distribuzione abbraccia l'intero territorio del mercato comune, Grundig si è riservato il diritto di rinunciare ad esigere determinati requisiti a seconda della situazione esistente in determinate zone. Ciò non vale però per i requisiti professionali di rivenditore specializzato, quali la gestione di un negozio aperto, l'esposizione in maniera rappresentativa dei prodotti Grundig, l'impiego di personale di vendita qualificato e l'esecuzione delle prestazioni di assistenza e garanzia.

c) I dettaglianti specializzati Grundig sono tenuti, fra l'altro:

— a fornire prodotti Grundig nel mercato comune esclusivamente ai rivenditori riconosciuti quali commercianti specializzati Grundig e eventualmente a verificare questa loro qualità presso l'amministratore fiduciario prima di ogni fornitura;

— a registrare, ai fini di un rigoroso controllo numerico, ogni vendita o cessione di prodotti Grundig a rivenditori, conservando i relativi dati per almeno tre anni, e ad avvertire la Grundig qualora per motivi tecnici sia opportuno controllare i canali di vendita o qualora vi siano fondati motivi di sospettare una violazione del contratto di distribuzione selettiva nella CEE.

Il contratto di distribuzione sellettiva Grundig prevede espressamente per i dettaglianti specializzati Grundig il diritto di rifornire, nel mercato comune, ogni commerciante Grundig riconosciuto e di rifornirsi da questo, nonché di determinare liberamente i propri prezzi di vendita.

d) L'impegno di Grundig di garantire un'applicazione completa e rigorosa del sistema di distribuzione e di designare un amministratore fiduciario, nonché le condizioni per il recesso, con o senza preavviso, si rifanno alla regolamentazione adottata per i grossisti specializzati (vedi supra I B 1, lettere e) e f).

C. La diffusione dei sistemi selettivi di distribuzione nel settore dei prodotti elettronici da svago

I sistemi selettivi di distribuzione per i prodotti elettronici da svago hanno una diffusione che varia da uno stato membro all'altro. Soprattutto nella Repubblica federale di Germania, essi costituiscono uno strumento distributivo tradizionale di larga applicazione, mentre in altri stati membri la loro diffusione è decisamente più contenuta. Ma in tutti gli stati membri operano anche numerosi produttori che vendono i loro prodotti senza particolari sistemi distributivi selettivi. Spesso sono questi distributori a realizzare una parte preponderante del fatturato del settore considerato. Anche i sistemi distributivi di quei produttori che subordinano l'accesso alla loro rete di distribuzione al soddisfacimento di determinati criteri, presentano tuttavia differenze che possono essere sostanziali. Molti dei sistemi distributivi notificati alla Commissione sono di tipo prettamente nazionale e non abbracciano l'intero territorio della Comunità. Alcuni contratti contengono soltanto un semplice obbligo di effettuare la distribuzione tramite rivenditori specializzati, obbligo che non ricade nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Va infine osservato che molti dei produttori che praticano un sistema distributivo selettivo non offrono un assortimento completo di apparecchi elettronici da svago,

ma operano soltanto su mercati parziali. In seguito alla sentenza nella causa 26/76 «Metro» (1) formulata della Corte di giustizia il 25 ottobre 1977, il numero dei sistemi di distribuzione selettiva notificati alla Commissione non è nel complesso aumentato.

D. Osservazioni dei terzi

In seguito alla pubblicazione del contenuto essenziale degli accordi notificati, la Commissione ha ricevuto osservazioni da parte di quattro terzi interessati. Essi hanno sostenuto in particolare che il sistema di distribuzione Grundig determinava, come analoghi sistemi di distribuzione di altri fabbricanti, un'esclusione di fatto dei rivenditori non specializzati e ad una restrizione della concorrenza fra i rivenditori Grundig, soprattutto a livello dei prezzi, oltre che ad un irrigidimento della struttura del livello dei prezzi nel commercio. Essi hanno sollevato la questione se nella pratica i rivenditori specializzati riconosciuti prestino effetivamente il servizio di consulenza e di assistenza ai clienti previsto dalla distribuzione selettiva. A loro parere, la prestazione di un servizio di assistenza non dovrebbe nel frattempo più essere considerata come un elemento indispensabile per una distribuzione efficace, data l'attuale minore necessità di riparazione dei prodotti elettronici da svago. In una delle osservazioni pervenute è stato criticato, perché troppo vago, il criterio per l'ammissione dei dettaglianti alla rete distributiva inerente all'aspetto e alla conformazione dei locali di vendita e all'esposizione rappresentativa dei prodotti Grundig.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

1. I contratti di distribuzione selettiva per dettaglianti e grossisti Grundig, che disciplinano la vendita dei prodotti Grundig nella Comunità, prevedono essenzialmente un semplice obbligo di avvalersi di distributori specializzati, che in quanto tale non ricade nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Essi contengono soltanto un numero limitato di clausole aventi per oggetto o per effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune e come tali atte ad alterare il commercio fra stati membri, e per le quali sarebbe quindi necessaria un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3.

2. Nella misura in cui i contratti di distribuzione selettiva di Grundig per la CEE si limitano a prescrivere, per l'accesso alla distribuzione, una serie di requisiti di qualificazione professionale che vengono applicati senza discriminazione, a disciplinare la procedura di ammissione e a prevedere obblighi di controllo esterno, essi non sono ancora colpiti dal divieto dell'articolo 85, paragrafo 1. Ciò vale in particolare per i seguenti elementi del contratto:

   a) i requisiti inerenti alla qualificazione professionale dei rivenditori Grundig, alle conoscenze specifiche del loro personale di vendita, alla prestazione del servizio di assistenza clientela e all'idoneità dei locali di vendita non vanno oltre quelle che sono le esigenze qualitative di un sistema di distribuzione selettiva di prodotti tecnicamente complessi come quelli elettronici da svago. L'intensa innovazione che contraddistingue questo settore dell'industria ha come risultato non soltanto il continuo sviluppo di prodotti completamente nuovi ma anche un costante allargamento delle possibili applicazioni di apparecchi esistenti. Si profila inoltre un crescente ravvicinamento fra i settori dei prodotti elettronici da svago, della trasmissione e dell'elaborazione di dati, con la conseguenza che, ad esempio, gli apparecchi televisivi, oltre che per le loro funzioni tradizionali possono essere utilizzati come terminali per la connessione di numerosi apparecchi periferici.

   Continuano quindi ad essere necessari i requisiti professionali inerenti alla capacità dei rivenditori di prestare il servizio di consulenza e di assistenza alla clientela. A tal fine, scarso rilievo ha anche la maggiore affidabilità dei prodotti elettronici di largo consumo. A prescindere dalle prestazioni in garanzia che rappresentano soltanto uno degli elementi del complesso servizio di assistenza e consulenza offerto dai rivenditori specializzati, occorre comunque provvedere affinché gli apparecchi difettosi, per quanto rari essi possano essere, vengano riparati a regola d'arte.

   b) Deve essere considerato necessario anche l'obbligo fatto a rivenditori di disporre i prodotti Grundig in locali appropriati e in maniera rappresentativa. Grundig ha un interesse legittimo a far sì che i suoi prodotti di elevato valore siano presentati all'utilizzatore finale in un ambiente appropriato. Ma questo obbligo può essere formulato soltanto in termini generici, il che lascia necessariamente un certo margine discrezionale di valutazione. Il rischio di un'applicazione discriminatoria di questo criterio da parte di Grundig è tuttavia minimo in quanto, da un lato, anche i grossisti di Grundig sono abilitati a riconoscere ufficialmente i dettaglianti, e pertanto a controllare questo criterio di ammissione e, dall'altro, i dettaglianti interessati hanno la possibilità di rivolgersi all'autorità giudiziaria quando Grundig rifiuti loro l'ammissione.

   c) Il divieto di reclamizzare i prodotti Grundig con prezzi «cash and carry» è giustificato dal fatto che nel sistema di distribuzione selettiva Grundig, tutti i rivenditori sono tenuti ad effettuare determinate prestazioni di consulenza ed assistenza alla clientela. Ne consegue che essi non sono autorizzati a praticare una politica di vendita che non prevede in linea di principio queste prestazioni. Quando però reclamizza o offre in vendita prodotti Grundig a prezzi «cash and carry», il rivenditore propone praticamente ai consumatori, di rinunciare alle predette prestazioni di assistenza. Ad escludere contrattualmente la possibilità di una tale politica commerciale stanno precisamente i richiamati requisiti qualitativi prescritti per l'ammissione alla rete distributiva. D'altro lato, non è detto che quando non provvede a de-

(1) Raccolta 1977, pag. 1875.

terminate prestazioni per espresso desiderio del cliente, il rivenditore rinunci necessariamente ad una politica commerciale basata sulla prestazione del servizio di assistenza previsto. In un caso del genere, nonostante l'impegno della distribuzione selettiva Grundig, il rivenditore può sempre concedere uno sconto al cliente per il risparmio realizzato.

Anche il divieto di vendere i prodotti Grundig per corrispondenza risulta dagli obblighi del rivenditore relativi alla consulenza ai clienti e alla presentazione dei prodotti. Ciò non esclude tuttavia la possibilità di spedizioni isolate di apparecchi quando il cliente lo desideri.

d) Con l'imposizione di requisiti qualitativi, Grundig persegue il legittimo scopo di assicurarsi che i suoi prodotti vengano trattati soltanto da rivenditori in possesso di un'adeguata preparazione professionale. I controlli esercitati sui rivenditori prima e, quando necessario, anche dopo la loro ammissione ufficiale, devono garantire che tutti i rivenditori rispondono effettivamente alle qualifiche richieste. Dato l'alto numero di rivenditori appartenenti alla rete distributiva di Grundig, non può escludersi che singoli rivenditori non soddisfino adeguatamente ai loro obblighi contrattuali. Ma questa eventualità lascia del tutto impregiudicato il diritto di Grundig di perseguire una politica distributiva basata su requisiti ed esigenze qualitative.

e) Gli obblighi di controllo cui i distributori autorizzati devono adempiere in caso di vendita ai rivenditori, così come l'obbligo imposto ai grossisti di collaborare con Grundig per salvaguardare il sistema di distribuzione selettiva, non sono di per sé restrittivi della concorrenza. Il diritto di Grundig di procedere al controllo numerico è espressamente circoscritto ai casi provati di violazione del contratto da parte del distributore Grundig di cui trattasi o di un terzo. Può adempiersi all'obbligo di verificare se il distributore da rifornire figura (ancora) nell'elenco di distributori autorizzati Grundig rivolgendo una apposita richiesta a Grundig o all'amministratore fiduciario da essa designato. Può quindi escludersi il rischio di un'applicazione di queste clausole dell'accordo contraria alla concorrenza.

f) Il divieto fatto ai grossisti di vendere ad utilizzatori finali privati non ricade nel campo dell'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, in quanto mira ad assicurare la separazione delle funzioni fra commercio all'ingrosso e commercio al dettaglio, e ad impedire distorsioni della concorrenza (citata sentenza «Metro», punto 28 della motivazione).

g) Inoltre, le disposizioni relative alla procedura per l'ammissione e l'esclusione di rivenditori non sono atte a determinare restrizioni sensibili della concorrenza in quanto Grundig ha tenuto conto dei principi stabiliti dalla Commissione nella decisione Saba II (vedi punto II A 6, lettere b) e c)), vale a dire:

aa) Grundig si pronuncerà su ogni domanda di ammissione nel termine di quattro settimane,

bb) i grossisti autorizzati sono inoltre abilitati a designare quali dettaglianti specializzati Grundig, i dettaglianti che rispondano ai requisiti prescritti,

cc) la possibilità di recesso ordinario è ammessa soltanto in relazione al sistema di distribuzione selettiva nel suo insieme,

dd) il recesso per causa grave e/o il blocco delle forniture sono possibili, in caso di violazione delle leggi sulla concorrenza, soltanto se l'infrazione opposta non sia contestata dal rivenditore o sia stata accertata con pronuncia giudiziaria.

3. L'articolo 85, paragrafo 1, è invece applicabile ai seguenti elementi dei contratti di distribuzione:

I contratti di distribuzione selettiva per dettaglianti e grossisti Grundig implicano l'obbligo per la società Grundig di non rifornire distributori non appartenenti alla sua rete di vendita. A loro volta, ai distributori Grundig è vietato rifornire commercianti che non siano stati ufficialmente riconosciuti da Grundig o da un grossista autorizzato.

Questi obblighi costituiscono nella fattispecie restrizioni della concorrenza in quanto l'accesso al sistema distributivo Grundig è riservato esclusivamente ad imprese che non solo soddisfano a determinati requisiti tecnici e professionali generali, ma sono inoltre disposte ad adottare misure particolari di promozione delle vendite e a realizzare prestazioni speciali per quanto riguarda il volume di vendita.

I dettaglianti specializzati Grundig devono esporre un assortimento di prodotti Grundig che, tenuto conto delle dimensioni del negozio o del reparto specializzato, sia il più possibile completo, e tenere in magazzino una gamma rappresentativa del programma di vendita Grundig da essi trattato.

L'organizzazione dei grossisti specializzati Grundig e dei loro mezzi devono essere tali da consentire loro, per quanto possibile, di vendere e tenere in magazzino l'intero programma di vendita della Grundig.

4. Il sistema di distribuzione Grundig per tutto il territorio della Comunità, che comporta le restrizioni di concorrenza sopra illustrata al punto 2, è per la sua stessa natura atto a pregiudicare il commercio fra gli stati. È incontestabile che questo pregiudizio può essere sensibile date le quote di mercato detenute da Grundig in alcuni stati membri.

B. **Articolo 85, paragrafo 3**

I contratti che regolano il sistema di distribuzione selettiva Grundig nella Comunità europea soddisfano alle condizioni previste dall'articolo 85, paragrafo 3.

1. Gli obblighi promozionali imposti ai grossisti e ai dettaglianti contribuiscono, analogamente ai requisiti professionali di rivenditori specializzati, a migliorare la distribuzione dei prodotti in quanto garantiscono che gli apparecchi Grundig siano distribuiti unicamente da rivenditori che consigliano la clientela con competenza e provvedono ai servizi di assistenza necessari per l'installazione, la messa in funzione e la manutenzione degli apparecchi. Questi rivenditori si adoperano inoltre per incrementare le vendite dei prodotti del fabbricante. Grundig può in tal modo avvalersi di una rete di rivenditori professionalmente preparati che provvedono a presentare al consumatore il suo programma di vendita nella gamma ottimale e a tenerne adeguate scorte di magazzino. Questo fatto contribuisce ad una più razionale ed efficace organizzazione delle vendita dei prodotti Grundig. Viene ad essere in tal modo incentivata la concorrenza fra Grundig ed altre marche senza che ne risenta la concorrenza fra i rivenditori Grundig tra di loro.

2. Gli utilizzatori beneficiano direttamente dei vantaggi che ne conseguono, in particolare la garanzia di un efficace servizio di assistenza, l'ampliamento della gamma di prodotti offerta dai grossisti e dai dettaglianti e il miglioramento delle possibilità di fornitura.

Grazie alla loro competenza, i rivenditori Grundig sono in grado sia di informare in generale i consumatori sui progressi della tecnica nel settore dell'elettronica da svago, e spiegare loro in particolare il funzionamento dei nuovi prodotti e le maggiori possibilità di utilizzazione degli apparecchi tradizionali, sia di illustrare le caratteristiche specifiche di ogni singolo prodotto. Gli opuscoli pubblicitari del produttore e le pubblicazioni nella stampa specializzata e nelle riviste dei consumatori non possono sostituirsi ad un dialogo fra il rivenditore specializzato ed il cliente, se non per una cerchia relativamente ristretta e tecnicamente ben informata di possibili acquirenti. Inoltre, in un negozio specializzato Grundig, il consumatore può avere una visione completa perlomeno delle componenti più importanti della gamma Grundig e contare su una consegna immediata o a breve scadenza degli apparecchi acquistati. Il cliente può infine avere la certezza che il rivenditore gli fornirà tutte le spiegazioni tecniche necessarie per l'utilizzazione dell'apparecchio, e se necessario lo installerà e lo metterà in funzione nella sua abitazione, fornendogli, durante e anche dopo il periodo della garanzia, il previsto servizio di assistenza e riparazione.

I consumatori possono beneficiare di questi vantaggi senza per questo dover accettare un livello dei prezzi sensibilmente più elevato, dato che in questo settore precisamente fra rivenditori specializzati la concorrenza al livello dei prezzi continua ad essere particolarmente agguerrita (vedi infra punto 4).

3. Quanto agli obblighi restrittivi della concorrenza del sistema di distribuzione Grundig, essi sono indispensabili per la realizzazione dei richiamati vantaggi. Ciò vale sia per il divieto di rifornire i prodotti Grundig a rivenditori non riconosciuti, sia per gli obblighi in materia di promozione delle vendite; senza queste clausole non potrebbero essere ottenuti i vantaggi nella distribuzione dei prodotti e le loro favorevoli ripercussioni sui consumatori. Al riguardo, va osservato che tale indispensabilità non dipende tanto della circostanza se i prodotti in questione possano o non possano essere distribuiti in un altro modo, quanto piuttosto al fatto se la politica distributiva seguita dal produttore – valutata positivamente nel quadro dell'articolo 85, paragrafo 3 – presupponga necessariamente le restrizioni di concorrenza controverse. In tale contesto va infine rilevato che in seguito alla decisione SABA II la procedura per l'ammissione e l'esclusione dei rivenditori è stata modificata in modo da rendere più obiettive tali decisioni, e limitare le possibilità del produttore di abusare dei vincoli imposti dal sistema distributivo per scopi contrari alla concorrenza.

4. Infine, gli accordi alla base del sistema di distribuzione Grundig non danno alle imprese interessate le possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

a) Le restrizioni contenute negli accordi di distribuzione Grundig riguardano i rapporti fra Grundig ed i suoi intermediari di vendita. Esse non hanno alcuna influenza apprezzabile sulla concorrenza fra Grundig e gli altri fabbricanti di prodotti elettronici da svago. In particolare, l'accordo di distribuzione non impedisce ai distributori di praticare o promuovere contemporaneamente la vendita di prodotti fabbricati da concorrenti.

b) Gli accordi di distribuzione Grundig non escludono la concorrenza neppure al livello distributivo.

Lo stesso contenuto degli accordi garantisce il mantenimento della concorrenza:

La procedura di ammissione garantisce, nella sua forma attuale, che i rivenditori che soddisfano a tutti i requisiti per la distribuzione siano ammessi alla rete distributiva. I distributori Grundig possono farsi concorrenza su tutto il territorio della Comunità, a livello sia del commercio all'ingrosso, sia del commercio al dettaglio. Essi sono liberi di fissare i loro prezzi e di approfittare delle condizioni di approvvigionamento più vantaggiose, dato che all'interno della rete distributiva Grundig, le forniture fra rivenditori sono autorizzate senza restrizioni.

Inoltre, Grundig non detiene, né nell'insieme del mercato comune né in una parte importante di esso, una posizione che potrebbe consentirle di eliminare la concorrenza a livello della distribuzione.

Anche nel solo settore nel quale Grundig detiene una quota di mercato più elevato ossia quello dei televisori a colori nella Repubblica federale di Germania (quota di mercato del 19,5 %), Grundig è in concorrenza effettiva con le imprese del gruppo Thomson-Brandt, la cui quota di mercato è del 23 % circa, nonché con altre importanti imprese, e non può di conseguenza esercitare, tramite il suo sistema di distribuzione selettiva, un'influenza determinante sulla concorrenza nello stadio distributivo. È, data questa situazione della concorrenza, tale conclusione non potrebbe modificarsi neppure se alla quota di mercato di Grundig in questo mercato parziale si sommasse quella di Philips (33,5 %), data l'associazione fra queste due imprese. Anche insieme, questi due fabbricanti non sono in grado di eliminare la concorrenza nelle distribuzione dei televisori a colori nella Repubblica federale di Germania. Inoltre, il rischio di un deterioramento delle strutture della concorrenza commerciale esisterebbe soltanto se Grundig e Philips seguissero una politica di distribuzione uniforme, o quantomeno molto simile. Ma ciò non avviene poiché Philips non pratica una distribuzione selettiva in alcuno stato membro.

Infine, a conclusione diversa non è dato pervenire neppure se si tiene conto dell'esistenza, peraltro solo nella Repubblica federale di Germania, di sistemi analoghi di distribuzione selettiva praticati da altri fabbricanti. A parte il fatto che questi sistemi differiscono abbastanza sensibilmente gli uni dagli altri (contratti di distribuzione selettiva nell'insieme della CEE e contratti a livello nazionale, semplici contratti di distribuzione specializzata che non ricadono nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, e contratti abbinati ad obblighi promozionali, distribuzione ad uno e a due stadi), essi non hanno reso più rigida la struttura dei prezzi, né contribuito ad un'effettiva esclusione di determinate forme di distribuzione.

aa) Nonostante nella propria giurisprudenza, sentenza «Metro», punto 21 della motivazione, e sentenza nella causa 107/82, «Sistema di distribuzione selettivo», punto 42 della motivazione (1), la Corte di giustizia consideri che nei sistemi selettivi di distribuzione l'accento non cade in genere sulla concorrenza dei prezzi a causa del rilievo che in esso assumono le prestazioni di servizio, ed ammetta che la concorrenza su questo piano si attenui a vantaggio della concorrenza in altri campi, da vari anni la Commissione ha potuto osservare precisamente nello stato membro della Comunità in cui tali sistemi sono largamente diffusi, un'intensa concorrenza sui prezzi a livello del commercio al dettaglio e anche fra rivenditori Grundig. Ciò vale indistintamente per tutte le diverse categorie di prodotti, e molto spesso, persino per prodotti completamente nuovi, già poco dopo la loro immissione sul mercato si possono osservare sostanziali riduzioni dei prezzi dovute all'effetto della concorrrenza. In generale, i prezzi dei prodotti elettronici da svago sono aumentati in proporzioni sensibilmente inferiori al costo della vita, e ciò nonostante i perfezionamenti tecnici apportati. In termini reali, ad esempio, i televisori a colori costano oggi la metà di quanto costavano nel 1968.

bb) La Commissione non ha potuto neppure riscontrare che i sistemi di distribuzione selettiva nel settore dei prodotti elettronici da svago escludano in linea di principio dalla vendita di questi prodotti determinate forme di distribuzione, come ad esempio gli ipermercati ed i grossisti e dettaglianti «self-service». Questi ultimi sono esclusi automaticamente dalla vendita dagli accordi di distribuzione Grundig – esattamente come ogni altro commerciante interessato – soltanto se non sono disposti a soddisfare alle condizioni per l'ammissione, che hanno soprattutto indole qualitativa e non ricadono di conseguenza nel divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, se applicate senza discriminazioni. Ma, quando si adeguano alle condizioni stabilite dagli accordi, queste forme di distribuzione possono accedere ai prodotti Grundig. Di fatto, della rete distributiva di Grundig fanno parte anche numerose imprese che vendono essenzialmente con il sistema del «self-service», ma che per i prodotti elettronici da svago hanno costituito reparti specializzati con personale espressamente qualificato.

Indipendentemente da questa possibilità offerta a tutti i distributori interessati di crearsi le condizioni necessarie per l'ammissione alla rete distributiva di un fabbricante che pratichi un sistema di distribuzione selettiva, va osservato che soltanto una minoranza di fabbricanti applicano questo sistema su scala comunitaria e che anche nella Repubblica federale di Germania non tutti i produttori importanti se ne avvalgono. Inoltre, i rivenditori «self-service» che si procurino, ad esempio tramite alle importazioni parallele, prodotti di un fabbricante che pratica una distribuzione selettiva soltanto a livello nazionale, possono distribuire tali prodotti nella Repubblica federale senza che il fabbricante possa impedirlo.

Non vi è di conseguenza un'esclusione delle manzionate forme di distribuzione dalla vendita dei prodotti elettronici da svago, né nella Comunità nel suo insieme, né in una parte sostanziale di essa.

C. Articoli 6 e 8 del regolamento n. 17

Grundig ha notificato alla Commissione gli accordi di distribuzione per il commercio all'ingrosso e al dettaglio nella Comunità il 29 marzo 1977. Gli accordi notificati erano conformi, in tutte le loro clausole essenziali, alla prassi seguita all'epoca dalla Commissione e alla giurisprudenza

(1) Raccolta 1983, pag. 3151.

della Corte di giustizia. Nel corso della procedura, la Commissione, in esito a numerose indagini effettuate in questo settore industriale ha modificato la sua posizione in ordine a talune disposizioni, regolarmente previste dai contratti di distribuzione selettiva, e riguardanti la procedura d'ammissione e di esclusione di rivenditori. Relativamente ai requisiti della professionalità e della specializzazione e agli obblighi in materia di promozione delle vendite, che costituiscono il nocciolo della distribuzione selettiva, la posizione della Commissione è rimasta invariata.

Dopo essere stata informata dalla Commissione della sua nuova posizione relativamente ad alcune disposizioni della procedura di ammissione e di esclusioni, Grundig ha apportato ai contratti le necessarie modifiche. Sembra di conseguenza opportuno che la dichiarazione di cui all'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE prenda effetto a norma dell'articolo 6 del regolamento n. 17 dal 29 marzo 1977. Fino al momento in cui la Commissione ha comunicato a Grundig la sua nuova posizione, e le ha dato la possibilità di modificare il contratto di distribuzione, per la valutazione giuridica degli accordi di distribuzione Grundig per la CEE ci si può basare, sulla prassi amministrativa seguita fino ad allora. Va infatti osservato che non solo tali accordi, nella loro forma originale, soddisfacevano alle condizioni di esenzione fissate a quell'epoca dalla Commissione e confermate dalla Corte di giustizia, ma anche che dalle indagini svolte dalla Commissione sulla struttura della concorrenza sui prezzi e sull'applicazione degli accordi di distribuzione di Grundig non sono emersi elementi che avrebbero potuto pregiudicare le possibilità di esenzione del sistema distributivo. Con le modifiche introdotte alla propria prassi amministrativa in relazione alla procedura di ammissione e di esclusione dei rivenditori, la Commissione vuole predisporre maggiori garanzie contro possibili applicazioni discriminatorie dei sistemi di distribuzione selettiva in futuro. Non sembra indicato applicare questi nuovi principi a pratiche e comportamenti passati, dato che sul modo in cui i sistemi di distribuzione selettiva sono stati applicati, è possibile compiere accertamenti, come è stato fatto nel caso Grundig. I nuovi principi dovrebbero essere applicabili soltanto dal momento in cui sono stati comunicati a Grundig.

Il sistema di distribuzione selettiva di Grundig, il cui contenuto essenziale è stato sin dall'inizio conforme alla costante prassi amministrativa della Commissione, può di conseguenza beneficiare, sia nella versione modificata che in quella originale, di un'esenzione dal giorno della sua notifica.

In considerazione del tempo trascorso dalla notifica, è opportuno stabilire, in applicazione dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, la durata di validità della presente decisione fino al 28 marzo 1989. Ciò consentirà alla Commissione di riesaminare, al termine di un periodo relativamente breve, gli effetti del sistema di distribuzione Grundig sulla concorrenza.

Occorre abbinare la decisione ad oneri che consentano alla Commissione di verificare che nel decidere l'ammissione o l'esclusione di un grossista e di un dettagliante, Grundig non agisca in modo discriminatorio. Per questo motivo, Grundig deve presentare ogni anno alla Commissione una relazione sui casi nei quali essa abbia rifiutato o revocato l'ammissione di un grossista o di un dettagliante o ordinato la sospensione delle forniture, o nei quali abbia chiesto di esaminare i documenti di controllo numerico di un distributore Grundig. A tale riguardo, la decisione è basata sull'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

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

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

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

La presente esenzione è valida dal 29 marzo 1977 al 28 marzo 1989.

Articolo 2

L'impresa Grundig AG è tenuta a presentare alla Commissione, per la prima volta il 31 dicembre 1985, relazioni sui casi nei quali:

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

— abbia chiesto di esaminare documenti di controllo numerico di un «distributore Grundig».

Articolo 3

L'impresa

Grundig AG
Kurgartenstrasse 37
D-8510 Fürth,

è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 10 luglio 1985.

Per la Commissione
Peter SUTHERLAND
Membro della Commissione