II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE
del 23 dicembre 1971
relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato (CEE)
(IV/595 — Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N. V.)

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

(72/68/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

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

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962 (1), in particolare gli articoli 3 e 5,

vista la notificazione su formulario presentata alla Commissione il 31 ottobre 1962 conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento n. 17 in merito ai seguenti accordi :

— statuto della N.C.H.,

— modello del contratto di fornitura,

— ripartizione dei diritti ed obblighi di fornitura fra le imprese partecipanti,

— prezzi e condizioni praticate dalla N.C.H.,

sentite le imprese interessate conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e delle disposizioni del regolamento n. 99/63/CEE (2),

visto il parere del Comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti emesso il 10 novembre 1971, conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17,

considerando quanto segue :

I

1. La Nederlandse Cement-Handelmaatschappij (N.C.H.) è una società per azioni di diritto olandese, con sede all'Aia fondata il 4 ottobre 1922 ; l'oggetto sociale fissato dallo statuto è il commercio di cemento e di altri materiali da costruzione, nonché la partecipazione ad imprese dello stesso ramo o di rami affini (articoli 1 — 3 dello statuto N.C.H.). Il capitale sociale, che ammonta a fiorini 500 000, è suddiviso in 500 azioni nominative di 1 000 fiorini ciascuna, interamente liberate (artt. 4 e 5 dello statuto N.C.H.). Gli azionisti sono 20 produttori di cemento Portland e sei produttori di cemento d'altoforno, i cui stabilimenti sono situati nella regione settentrionale e occidentale della Repubblica federale (cfr. tabella 1). La società è rappresentata dalla direzione ; i direttori sono designati dall'assemblea degli azionisti su proposta del presidente del consiglio di vigilanza (artt. 8 e 10 dello statuto N.C.H.). Il consiglio di vigilanza è nominato ogni anno dall'assemblea degli azionisti (art. 12 dello statuto N.C.H.).

2. La N.C.H. ha iniziato la sua attività come rappresentante esclusiva dei propri azionisti per i prodotti esportati nei paesi del Benelux ed in particolare nei Paesi Bassi. Oggi essa opera come ufficio di vendita dei propri azionisti, nonché come rappresentante di altri dodici produttori di cemento Portland interessati all'esportazione verso i Paesi Bassi, di cui peraltro due non partecipano attual-

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

mente alle forniture (cfr. tabella 1). La N.C.H. fornisce il cemento in nome e per conto proprio a prezzi e condizioni uniformi ma versa ai rispettivi produttori — come già faceva quando operava in veste di rappresentante di commercio — il ricavo netto, previa detrazione, cioè, delle proprie spese generali ; essa non consegue pertanto alcun utile proprio (articolo 7 del contratto di fornitura). Per disposizione dell'amministrazione delle finanze olandese, la società deve tuttavia dichiarare un utile fiscale e pagare su di esso le relative imposte. La N.C.H. acquista da terzi un tipo speciale di cemento a completamento della propria gamma di prodotti e lo rivende ricavandone un utile. La parte della N.C.H. nel totale delle vendite effettuate nei Paesi Bassi è di circa il 14 % ; all'inizio essa costituiva circa il 50 %. Nel 1967 essa ha venduto complessivamente 798 000 t, di cui .... t di cemento speciale. Negli anni 1968 e 1969 le vendite complessive hanno subìto una contrazione (l'ultimo dato registra 500 000 t) sia per la comparsa sul mercato olandese di produttori indipendenti della Westfalia, sia per le forniture dirette a terzi, effettuate segretamente dai membri. Dal 1970 la quota degli « outsider » è in regresso. La N.C.H. vende il cemento sotto la denominazione di cemento N.C.H., unitamente alla indicazione del marchio individuale, del tipo e della qualità, nonché del nome del produttore originario.

3. I rapporti giuridici tra l'ufficio di vendita ed i suoi mandanti sono disciplinati come segue :

La N.C.H. ha stipulato con ognuno dei citati produttori di cemento Portland e di cemento d'altoforno (questi ultimi rappresentati dalla Montanzement-Vertriebs- G.m.b.H.), ossia complessivamente con 38 imprese (cfr. tabella 1) contratti di vendita esclusiva di tenore identico. Alla data di entrata in vigore del trattato CEE era ancora operante il « Contratto di rappresentanza per i Paesi Bassi » vigente dal 1° gennaio 1955, che nel 1962 è stato integrato e modificato da un contratto addizionale, assumendo la nuova denominazione di « Contratto di fornitura per i Paesi Bassi, il Belgio ed il Lussemburgo ».

Il contratto di fornitura prevede in sostanza quanto segue :

a) Formano oggetto del contratto il cemento Portland, il cemento Portland al ferro, il cemento d'altoforno, il Trass-cemento, il cemento supersolfato ed ogni altro legante idraulico avente una determinata resistenza minima alla pressione, nonché il klinker di cemento Portland ed il klinker di cemento fuso alluminico. Sono esclusi i cementi speciali, come il cemento bianco, il cemento fuso alluminico ed altri cementi, il cui prezzo superi almeno del 50 % quello del cemento Portland di qualità A (art. 1 del contratto di fornitura).

b) L'impresa che stipula con la N.C.H. il contratto di cui sopra si impegna a non effettuare esportazioni verso i paesi del Benelux tramite terzi, e a non offrire, fornire o vendere in proprio su detti mercati (concessione del « diritto di vendita esclusiva », art. 1 del contratto di fornitura).

c) L'articolo 1 del contratto di fornitura vietava alle imprese contraenti di promuovere direttamente o indirettamente la creazione di nuovi cementifici nei Paesi Bassi, di assumervi una partecipazione e di approvvigionarli di cemento o klinker.

   Tale clausola è stata abrogata — venuto a termine il Noordwijks-Cement-Accord (N.C.A.) — a seguito di un accordo verbale intervenuto tra la N.C.H. ed i propri fornitori.

d) Conformemente all'articolo 1 del contratto di fornitura, la N.C.H. aveva l'obbligo d'effettuare tutte le vendite in base ai prezzi ed alle condizioni stabilite dalla « Stichting Cement-Centrale voor Nederland » (C.C.N.). La N.C.H. era vincolata alle decisioni della C.C.N. anche in conseguenza della propria qualità di aderente al N.C.A., di cui la C.C.N. era l'organo di gestione ed amministrazione. (La C.C.N. pubblicava i prezzi e le condizioni stabilite dalle imprese aderenti al N.C.A. per il mercato olandese). Inoltre, la N.C.H. e la C.C.N. si identificavano nel senso che la N.C.H. dirigeva e rappresentava la C.C.N. in qualità di membro del suo consiglio di amministrazione.

   Qualora fosse venuto a mancare il legame con la C.C.N., la direzione della N.C.H. è tenuta ad agire secondo le direttive del consiglio di vigilanza (art. 1 del contratto di fornitura).

   Tale situazione si è verificata quando ha avuto termine il N.C.A. Dal 1° gennaio 1971 la N.C.H. vende il proprio cemento in base a proprie condizioni ed a prezzi da essa stessa stabiliti.

e) Le vendite complessive della N.C.H. vengono ripartite di comune accordo tra le imprese, previa autorizzazione del consiglio di vigilanza della N.C.H. (art. 2 del contratto di fornitura).

   Dal 1960 vengono applicate alle imprese partecipanti le quote indicate nella allegata tabella 1. Tenuto conto dei vincoli esistenti tra le singole imprese si ottiene la seguente ripartizione globale :

Gruppo Dyckerhoff	circa 43 %
Heidelberg	circa 15 %
Schwenck	circa 6 %
Gruppo Montanzement	circa 16 %
Altri	circa 20 %

f) L'impresa ha il diritto e l'obbligo di utilizzare la propria quota ; essa ha da un lato il diritto di partecipare alle vendite della N.C.H. e dall'altro l'obbligo di effettuare forniture di cemento su

richiesta e secondo le istruzioni della N.C.H. I diritti o gli obblighi di fornitura possono essere ceduti fra le imprese partecipanti previa autorizzazione del consiglio di vigilanza della N.C.H. Il consiglio di vigilanza della N.C.H. calcola a fine esercizio le eccedenze o deficienze di forniture rispetto alla quota (artt. 2, 3, 4 del contratto di fornitura). In pratica le quote hanno solo un valore indicativo. Per le forniture in eccedenza o in difetto non ha luogo un esatto conguaglio ; per le forniture effettuate in esubero di quota non sono previste sanzioni.

g) La N.C.H. versa alle singole imprese il ricavo netto delle rispettive vendite, previa detrazione delle spese (effettive spese per trasporti e assicurazioni, ribassi effettivamente accordati per spedizioni a mezzo nave, imposte ed eventualmente dazi di importazione e spese d'imballaggio). I ribassi d'uso commerciale, gli sconti sul fatturato annuale e le spese generali della N.C.H. vengono addebitati alle imprese in proporzione ai quantitativi di cemento effettivamente forniti nell'area del Benelux. Per le imprese della Westfalia si procede, dal 1950 circa, al conguaglio dei ricavi e dei costi globali di tutte le forniture eseguite tramite la N.C.H., suddivisi secondo il modo di trasporto. Dal 1° gennaio 1969 i ribassi accordati in regime di concorrenza (con le imprese indipendenti) sui prezzi di listino di ciascuna impresa aderente vengono ripartiti fra tutte le imprese che partecipano all'accordo (nuova versione dell'articolo 7, paragrafo 4, del contratto di fornitura).

h) Il contratto di fornitura contiene inoltre clausole sulle comunicazioni che le imprese aderenti devono effettuare alla N.C.H., sull'esecuzione delle forniture, sulle garanzie di qualità, sul computo delle spese di trasporto, sul condizionamento dei prodotti, sui reclami, sulla cessione dei rischi, sulla durata del contratto e sulle penalità in caso di violazione del diritto di vendita esclusiva. Il contratto è soggetto al diritto olandese e contiene una clausola di ricorso all'arbitrato.

4. La N.C.H. pratica attualmente le proprie vendite sulla base del listino prezzi del 1° gennaio 1971. Tutti i prezzi si intendono franco destino.

Per il cemento Portland di qualità A il *prezzo base* per partite di 200 t di cemento sfuso, spedito a mezzo nave, ammonta a 54,30 fiorini/t. Per le forniture a mezzo ferrovia di almeno 25 t tale prezzo è maggiorato di 2,50 fiorini/t, e per le forniture di almeno 20 t spedite via terra la maggiorazione ammonta a 8,15 fiorini/t. In caso di spedizioni via terra entro un raggio di 80 km da Maastricht o Ijmuiden e di 25 km da Rozenburg la maggiorazione del prezzo base scende, con il diminuire della distanza dal centro della zona da 8,15 fiorini/t a 3,25 fiorini/t, ossia la gamma delle riduzioni è di 4,90 fiorini/t.

Per il cemento d'altoforno di qualità A i prezzi si riducono di 2,75 fiorini/t ; mentre aumentano rispettivamente di 4,75 e 12 fiorini/t per il cemento di qualità B e C. Per il cemento in sacchi si applica un supplemento di 5 fiorini/t. Ribassi di quantità vengono accordati per le forniture a mezzo nave di partite singole di almeno 200 — 400 t, in ragione di 0,35 — 0,55 fiorini/t.

Alle ditte riconosciute viene accordato uno sconto di 2,25 fiorini/t.

Le fabbriche riconosciute di malta cementizia e di manufatti di calcestruzzo beneficiano di un ribasso di quantità progressivo che va da 0,50 a 2,25 fiorini/t per le partite da 1 000 a 20 000 t ed oltre. Le imprese di costruzioni beneficiano di uno sconto che varia tra 0,75 e 2,25 fiorini/t, il cui importo viene calcolato in funzione dei quantitativi di cemento necessari per la realizzazione del singolo progetto ed è ripartito in scaglioni progressivi rapportati alle partite da 5 000 a 20 000 t ed oltre.

5. Il contratto è stato notificato il 31 ottobre 1962 dalla N.C.H. — in nome proprio e in rappresentanza delle imprese aderenti — su formulario B alla Commissione.

A sostegno della loro richiesta di una dichiarazione di inapplicabilità le imprese notificanti adducono i seguenti argomenti :

a) **Miglioramento delle vendite**

aa) *Riduzione delle spese di vendita*

L'attività della N.C.H. permette alle imprese interessate di operare uno smistamento centrale delle vendite con un apparato relativamente modesto (ad esempio con solo tre promotori delle vendite) e con una pubblicità centralizzata (spese pubblicitarie nel 1961 : circa .... Fl.). In caso di vendita individuale le spese di commercializzazione sarebbero notevolmente superiori poiché ogni impresa dovrebbe mantenere un apposito apparato di vendita con addetti alle azioni promozionali e svolgere una propria pubblicità.

bb) *Razionalizzazione dei trasporti*

Il cemento è un prodotto di massa condizionato dal trasporto e di scarso valore specifico, il cui prezzo finale può essere influenzato decisamente anche da tariffe di trasporto relativamente irrilevanti. Dall'attività della N.C.H. quale organo centrale di vendita deriva una razionale distribuzione dei trasporti : per ciascuna fornitura l'ordinativo viene assegnato al cementificio meno distante dal luogo di consegna, salvo diversa richiesta degli acquirenti o loro diverse esigenze di mercato : ne deriva una minimizzazione ottimale delle spese complessive di trasporto. In caso di vendite individuali, le imprese eseguirebbero le ordinazioni per delle ragioni di concorrenza, trascurando i fattori distanza e spese di trasporto.

cc) *Limitazione del rischio dello star del credere*

La centralizzazione delle vendite permette alla N.C.H. di conoscere a fondo il mercato e di limitare pertanto al massimo i rischi dello star del credere. La N.C.H. non concede ai propri clienti crediti troppo elevati e sospende tempestivamente le forniture a clienti poco sicuri. Grazie ai contatti con le altre ditte offerenti e alle informazioni che ne conseguono la N.G.H. può intervenire in tempo utile e limitare le perdite al minimo (in media .... Fl. l'anno su un fatturato di .... Fl., pari allo . . . %). In caso di vendite individuali nessuna delle imprese partecipanti potrebbe avere del mercato un quadro altrettanto ampio. L'esperienza dimostra inoltre che spesso per motivi di concorrenza si concedono crediti troppo alti e si eseguono forniture a clienti finanziariamente deboli.

dd) *Limitazione del numero dei punti di trasbordo*

Il cemento in pacchi viene trasbordato dalla nave in vagoni ferroviari solo in tre porti, ossia a Rotterdam, Zutphen e Nijmegen. Le spedizioni per ferrovia sono destinate prevalentemente alla regione orientale.

A Rotterdam è stato realizzato un impianto di trasbordo per cemento sfuso del costo di .... Fl., da cui si possono effettuare forniture entro un raggio di 100 Km, zona in cui è concentrato il 75 % del consumo olandese. Quando i punti di trasbordo erano soltanto due, le spese di carico e scarico ammontavano (nel 1961) soltanto a . . . . Fl/t. In caso di vendite individuali aumenterebbe il numero dei punti di trasbordo e non sarebbe stato possibile, per motivi finanziari, costruire l'impianto di trasbordo per cemento sfuso. L'ufficio tedesco dei cartelli ha riconosciuto che un accordo tra i produttori di cemento della Germania meridionale potrebbe ridurre le spese di trasbordo dell'ufficio di vendita della Germania meridionale di almeno DM 0,50 a tonnellata.

ee) *Migliore servizio*

Grazie alla sua particolare posizione, la N.C.H. può meglio soddisfare le richieste della clientela in materia di scorte, qualità e rapidità delle forniture. Le richieste impreviste della clientela (nuovi ordinativi, modifiche o revoche di ordinativi) possono essere soddisfatte solo tramite l'attività centralizzata della N.C.H., che data l'ampiezza del campo d'azione è in grado di impartire a 38 persone ordini di consegna di cemento. Ciò vale soprattutto in caso di improvvise affluenze massicce di ordinazioni, che solleverebbero invece difficoltà in caso di vendita individuale.

b) **Promozione del progresso tecnico**

La N.C.H. spende .... Fl. per tonnellata consegnata di cemento per studi sperimentali sulle possibilità di impiego del cemento e del calcestruzzo. I risultati — specie quelli riguardanti la base teorico-scientifica delle costruzioni in cemento e calcestruzzo e delle sue applicazioni pratiche — vanno a beneficio di tutta l'industria olandese delle costruzioni. Inoltre la N.C.H. intrattiene rapporti diretti con il « Forschungsinstitut der Zementindustrie » di Düsseldorf, il « Laboratorium westfälischer Zementwerke » di Bochum, e il « Forschungsinstitut für Hochofenschlacke » di Rheinhausen, ed è in grado di mettere a disposizione dei propri clienti i risultati delle ricerche effettuate da questi tre organismi.

c) **Partecipazione degli utilizzatori**

Come rappresentante di tutti i produttori tedeschi sul mercato olandese la N.C.H. può collaborare con l'industria del cemento belga e olandese allo scopo di mantenere basso il prezzo del cemento, a tutto beneficio del consumatore. Il governo olandese non si è mai trovato nella necessità di effettuare interventi sui prezzi, la cui formazione consegue esclusivamente alla politica adottata in materia dall'industria olandese (« price leadership »). In caso di vendite individuali le ditte tedesche non sarebbero in grado di praticare i prezzi bassi finora applicati. Inoltre, data l'entità delle sue commesse, la N.C.H. può ottenere dalle compagnie di navigazione e dalle imprese di trasporto tariffe particolarmente favorevoli e contribuire anche in altri numerosi modi a limitare al massimo le spese di vendita e di trasporto. Nel 1960, infatti, è stato possibile ridurre di Fl. 0,55/t il prezzo del cemento.

Gli acquirenti possono inoltre usufruire di un migliore servizio. Improvvisi ed ingenti ordinativi possono essere eseguiti in qualsiasi momento, anche verso le destinazioni più lontane.

d) **Carattere indispensabile degli accordi**

L'intesa sui prezzi è indispensabile per la collaborazione della N.C.H. con l'industria olandese e belga ; l'intesa sulle quote è indispensabile per obbligare le imprese partecipanti ad effettuare le consegne stabilite.

L'approvvigionamento del mercato olandese dipende da tale obbligo di consegna, in mancanza del quale le imprese aderenti alla N.C.H. potrebbero essere tentate, per motivi di profitto economico, di esportare cemento in altri paesi a prezzi notevolmente superiori. L'obbligo di

consegna serve inoltre quale correttivo della tendenza dalle imprese della Germania occidentale a vendere i propri prodotti il meno distante possibile dai propri stabilimenti ed a curare di preferenza la loro clientela abituale. Infine, le imprese partecipanti al N.C.H. si trovano a competere, sul mercato olandese, con gruppi di imprese altamente concentrate, con cui possono competere solo se sono a loro volta concentrate.

e) **Gli accordi non comportano totale soppressione della concorrenza**

Tra i fabbricanti di cemento esiste una viva concorrenza in materia di qualità (resistenza alla trazione e alla pressione, colore e finezza dei grani), come dimostra la competizione per le forniture alle industrie di manufatti di calcestruzzo e di malta cementizia e per le forniture destinate a grandi progetti di lavori di costruzioni. Va aggiunta inoltre la concorrenza nella puntualità delle forniture. L'attività della N.C.H. non esclude tale concorrenza, in quanto la norma dell'articolo 2 del contratto di fornitura occorre tener conto dei desideri dei clienti.

Il contratto favorisce inoltre la concorrenza dei prodotti sostitutivi (direttamente : calce ; indirettamente : acciaio, pietre, vetro, materiali sintetici, asfalto e klinker per lavori stradali).

Del resto, la N.C.H. partecipa al mercato solo con una quota del 15 % circa. Essa deve affrontare la concorrenza dei produttori olandesi e belgi. In mancanza della N.C.H. i cementifici tedeschi dovrebbero far fronte individualmente alla concorrenza dell'industria del cemento olandese e belga, che si presenta sotto forma di concentrazioni e fusioni ; in questo caso, vari cementifici tedeschi che riforniscono oggi il mercato olandese verrebbero presumibilmente eliminati da tale mercato.

f) **Riserva generale**

Date le condizioni particolari vigenti nell'industria del cemento (ubicazione condizionata, impiego intensivo di capitali ed anelasticità dei prezzi) la collaborazione dei fabbricanti di cemento si giustifica nello interesse dell'economia generale.

6. Nel corso della procedura, la Commissione ha potuto accertare quanto segue :

a) Il prezzo base praticato dalla N.C.H. è passato da 33,95 Fl./t nel 1946 a 54,30 Fl./t nel 1971. Aumenti improvvisi si sono registrati il 1°. 4. 1948 (5 Fl./t) e il 1°. 4. 1951 (4,50 Fl./t).

Per le forniture a mezzo di trasporti su strada la N.C.H. ha praticato dal 1947 al 1963 prezzi franco fabbrica. Dal 1°. 1. 1964 valgono anche per queste forniture prezzi franco destino (franco cantiere o franco deposito).

b) Oltre ai ribassi ufficiali solo in alcuni casi sono stati accordati sconti segreti o forniture gratuite. Rispetto al fatturato globale della N.C.H. tali sconti o forniture hanno rappresentato solo alcuni centesimi di fiorino a tonnellata. La loro incidenza è tuttavia aumentata da quando sono comparsi sul mercato olandese alcuni « outsider ».

c) Le quote attribuite ai singoli cementifici vengono rispettate in pratica solo in modo approssimativo, come risulta da un elenco dei quantitativi forniti dai singoli produttori nel periodo dal 1949 al 1967. Le quote sono state effettivamente rispettate solo nel 15 % circa di tutte le operazioni. Negli altri casi si riscontrano scarti di varia entità rispetto alla quota : gli esuberi arrivano fino al 200 %, gli scarti per difetto fino al 95 %. In media gli scarti rappresentano il 9,3 % in esubero e per difetto, cioè in totale il 18,6 % delle forniture.

d) Le vere e proprie spese di vendita annuali della N.C.H. (escluse cioè le spese per pubblicità e trasporto) sono oscillate negli anni dal 1962 al 1967 tra .... e .... Fl/t.

e) La N.C.H. cura la pubblicità di tutti i cementi forniti dalle ditte aderenti, e precisamente per tutti i tipi e tutte le qualità. I cementifici non svolgono alcuna pubblicità per i propri cementi nei Paesi Bassi e negli altri paesi del Benelux. Le spese di pubblicità annuali della N.C.H. sono oscillate negli anni dal 1962 al 1967 tra .... e .... Fl./t.

Sui mercati interni i produttori non svolgono alcuna pubblicità individuale : la pubblicità del prodotto « cemento » è incombenza esclusiva dell'associazione federale dell'industria del cemento. Nel 1966 il costo è stato di DM .... per tonnellata fornita sul mercato interno. Il consorzio della Westfalia ha speso per regali pubblicitari personali ed articoli a larga distribuzione una media di .... — .... DM/t all'anno.

f) Nel distribuire gli ordinativi ai singoli stabilimenti, la N.C.H. tiene conto delle condizioni del mercato e, ove possibile, delle spese di trasporto più favorevoli. Non entrano invece in linea di conto i costi di produzione delle imprese aderenti, che non sono noti alla N.C.H.

g) Le richieste particolari rivolte dai clienti alla N.C.H. sono numericamente abbastanza limitate : tuttavia è difficile darne una suddivisione percentuale. Secondo quanto afferma la N.C.H., richieste del genere vengono sempre soddisfatte. Il cemento costituisce infatti un prodotto di massa omogeneo per il quale la scelta della marca nell'ambito di una determinata qualità (A, B e C, sia per forniture di cemento Portland, sia per il cemento

d'altoforno) è quasi sempre determinata non tanto dalle differenze di qualità quanto piuttosto da una differenza di prezzo di pochi centesimi accordata per fini competitivi.

h) Accumuli improvvisi ed imprevisti, non stagionali, di commesse si sono verificati nel 1961 in occasione dello sciopero nei cementifici belgi e nel 1964 a seguito di una repentina e straordinaria dilatazione della domanda.

i) Le forniture effettuate dalla N.C.H. si possono suddividere come segue (1965 — 1967) secondo tipo di cemento, condizionamento, modo di trasporto e categoria di acquirenti :

Il cemento in sacchi viene fornito in prevalenza ai commercianti, il cemento alla rinfusa ai restanti acquirenti, ossia a impianti — silo, fabbriche di malta cementizia, industrie di manufatti di calcestruzzo e imprese di costruzioni.

Il cemento Portland è venduto per il 40 % in sacchi e per il 60 % circa alla rinfusa. I principali acquirenti sono le industrie di manufatti di calcestruzzo, che acquistano circa la metà del cemento sfuso.

Più del 90 % del cemento d'altoforno viene fornito allo stato sfuso. Anche per questo prodotto le industrie dei manufatti di calcestruzzo sono in testa alle categorie di acquirenti, seppure con una quota inferiore rispetto a quella del cemento Portland.

Forniture dirette, senza il tramite del settore terziario, avvengono solo per le fabbriche di malta cementizia e di manufatti di calcestruzzo. La loro incidenza oscilla tra un terzo ed un sesto degli acquisti complessivi di ognuna di queste due categorie di clienti.

j) Nella ripartizione secondo il modo di trasporto delle forniture eseguite dalle imprese aderenti alla N.C.H. nel 1967, le spedizioni a mezzo nave figurano in testa con il 60 % circa. Seguono le spedizioni per ferrovia con il 30 % circa e le consegne autotrasportate con il 10 % circa. Sensibili sconti rispetto a tali medie si registrano per talune imprese in funzione delle rispettive localizzazioni e dimensioni.

k) La scelta del modo di trasporto e di consegna viene determinata mediante accordo tra la N.C.H. e l'acquirente. Per le spedizioni su strada l'impresa di trasporto viene scelta dalla N.C.H. ; l'acquirente può tuttavia provvedere egli stesso o far provvedere al trasporto.

l) Dalle informazioni fornite dalla N.C.H. sulle tariffe di trasporto da essa applicate risulta quanto segue :

aa) *Spedizione a mezzo nave*
Nel 1968 la N.C.H. era impegnata in contratti di noleggio con le seguenti compagnie di navigazione.

— . . . . . .
— . . . . . .
— . . . . . .
— . . . . . .

Le tariffe, salvo alcune divergenze di dettaglio, oscillano tra . . . . Fl./t per spedizioni dai porti della Ruhr a destinazioni in prossimità della frontiera e . . . . Fl./t per spedizioni da Hannover-Misburg a destinazioni distanti dalla frontiera. Per forniture inferiori a 500 t si applicano supplementi ; lo stesso vale per le forniture di cemento sfuso.

bb) *Spedizioni per ferrovia*

La C.C.N. aveva stipulato molti anni addietro, per i tre cementifici partecipanti alla N.C.A., un contratto di trasporto con le ferrovie olandesi. La N.C.H. fa presente che in questo modo era possibile spedire per ferrovia venti tonnellate ad un prezzo che superava soltanto di 1,85 Fl./t quello richiesto per 100 tonnellate spedite a mezzo nave ; ciò significa che il minor costo del trasporto ferroviario va a beneficio degli acquirenti. Viene inoltre fatto presente che in questo modo le ferrovie olandesi hanno potuto conservare un volume di trasporti elevato, ossia circa il 31 % delle vendite, rispetto ad appena il 3 % circa in Germania e al 9 % circa in Belgio. Venuto a termine il N.C.A., la N.C.H. ha stipulato per le imprese aderenti un proprio contratto di trasporto con le ferrovie olandesi, mediante il quale sono state praticamente mantenute le precedenti agevolazioni in materia di tariffe di trasporto.

cc) *Spedizioni con autotrasporti*

La N.C.H. non ha concordato una tariffa speciale con le imprese di trasporto di cui si serve : per ogni commessa fa una richiesta di offerte e sceglie, nell'ambito delle possibilità normative, quella più favorevole.

m) Dall'elenco delle principali spese di trasporto nel 1967, suddivise tra le imprese aderenti alla N.C.H., risulta un importo medio di . . . . Fl./t (nolo, assicurazione e spese di trasbordo). I sedici principali fornitori (consegne superiori a 10 000 t/anno) si trovano, ad eccezione di quattro, ad un livello inferiore o di poco superiore a questo valore medio. Tra le quattro eccezioni figura in testa la Schwenk-Karlstadt con . . . . Fl./t. I costi più elevati (. . . . Fl./t) sono imputabili alla Nordzement, mentre quelli più bassi (. . . . Fl./t) sono stati registrati da Bomke und Bleckmann.

n) L'impianto di carico e scarico costruito a Rotterdam nel 1964, è di proprietà della N.C.H., ha una capacità annua di 120 000 tonnellate. Esso è dotato di una gru e di 8 silos, la cui capienza va da 400 a 550 t. Il volume dei trasbordi effettuati in tali impianti è stato di 57 886 t nel 1965 e di 75 295 t nel 1967. I costi delle attrezzature di trasbordo possono essere valutati mediamente a .... Fl./t, cui vanno aggiunti .... Fl./t per noli supplementari.

I tre depositi a operazioni di trasbordo di cemento in sacchi, presi in locazione a Rotterdam, Zutphen e Nijmegen hanno una capacità annua complessiva di 150 000 t. Da questi depositi sono transitate nel 1965 29 801 t, nel 1966 18 505 t e nel 1967 23 187 t.

L'incidenza dei trasbordi di cemento sulle forniture complessive della N.C.H. è ammontata nel 1965 all'8,01 % per il cemento sfuso, e al 3,11 % per il cemento in sacchi, nel 1966 all'8,5 % e 2,72 % e nel 1967 al 9,62 % e 2,96 %.

o) Il problema delle oscillazioni stagionali delle vendite è di scarso rilievo nei Paesi Bassi, che hanno un clima marittimo. Se si considerano le forniture degli anni 1963 — 1967 si rileva che negli ultimi quattro anni di questo periodo il volume delle consegne è ripartito in maniera pressocché uniforme sul corso dell'anno, con un lieve calo, nei mesi invernali e in luglio (periodo di ferie nel settore edilizio). Mentre nel gennaio e febbraio del 1963 le forniture hanno costituito rispettivamente soltanto il 6 e il 7 % della media mensile, nel dicembre dello stesso anno sono salite al 55 % circa. Nel 1964 il volume delle forniture eseguite in gennaio-febbraio e dicembre è ammontato al 69,90 e 77 % della media mensile, nel 1965 è stato dell'83,95 e 81 %, nel 1966 del 47,72 e 84 % e nel 1967 del 79,80 e del 74 %. Per il mese di luglio (ferie nel settore edilizio) si registrano forniture pari al 101 % (1963), 78 % (1964), 78 % (1965), 71 % (1966) e 78 % (1967) della media mensile. Nei restanti mesi le consegne oscillano tra il 97 e 145 % (1963), 89 e 125 % (1964), 80 e 120 % (1965), 102 e 132 % (1966) e 101 e 125 % (1967) della media mensile.

p) Il « Fonds voor Experimenteel Betononderzoek » costituisce un conto iscritto nella contabilità della « Betonvereiniging » (Associazione delle industrie cementiere) dell'Aia. Le industrie aderenti alla C.C.N. contribuiscono alle attività di ricerca e di sviluppo svolte fin dal 1952 dall'associazione nel settore delle applicazioni pratiche del cemento. L'intera attività di ricerca della associazione è soggetta alla vigilanza di un comitato di lavoro.

Nel 1967 le spese di ricerca sono state così ripartite : N.C.H. 59 400 Fl., industria olandese del cemento 248 000 Fl. e industria belga del cemento 55 000 Fl. I risultati delle ricerche vengono pubblicati e sono di pubblico dominio.

II

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

Gli azionisti e firmatari del contratto di fornitura della N.C.H., come pure la stessa N.C.H., sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. Tra queste imprese esistono una serie di accordi che hanno per oggetto e per effetto una limitazione della concorrenza.

La N.C.H. è un ufficio di vendita organizzato nei confronti dei propri membri come una persona giuridica indipendente. Lo statuto della N.C.H. non **prevede limitazioni della concorrenza : tutte le limitazioni della concorrenza stabilite per iscritto sono inserite nei contratti di fornitura stipulati dalla** N.C.H. con i propri membri. Ma le limitazioni **individuali, concordate tra il singolo produttore e la N.C.H. non sono sufficienti a giustificare la costituzione e il funzionamento dell'ufficio di ven-**dita, che sono inconcepibili senza un apposito accordo fra i produttori partecipanti ; tale accordo di base non è stato peraltro espresso in forma scritta.

a) Le imprese interessate hanno l'obbligo reciproco di offrire o far offrire dall'organo comune, la N.C.H., sul mercato olandese, il cemento di loro produzione a *prezzi e condizioni di vendita uniformi*. Nel contratto di fornitura notificato figura soltanto l'obbligo della N.C.H. di applicare prezzi e condizioni uniformi e di eseguire le istruzioni del consiglio di vigilanza.

Questo obbligo, contratto dalla N.C.H. nei confronti di ogni singolo produttore, costituisce però soltanto l'attuazione pratica dell'accordo di base con cui i produttori partecipanti si sono impegnati a non applicare prezzi e condizioni differenti. Tale accordo di base per l'applicazione di prezzi e condizioni uniformi, che non è stato dettagliato in forma scritta, costituisce uno dei presupposti per la creazione ed il funzionamento della N.C.H. quale organo comune di vendita. Con questo accordo di base viene limitata la libertà delle imprese partecipanti di stabilire a propria discrezione prezzi e condizioni sul mercato del Benelux e di attirarsi dei clienti praticando prezzi o condizioni più favorevoli. Agli acquirenti è tolta la possibilità di scegliere tra più offerte diverse. L'obbligo incombente alla N.C.H. di applicare prezzi e condizioni uniformi

restringe del pari la libertà di decisione di questa società e limita quindi la concorrenza.

b) Le imprese partecipanti hanno suddiviso fra di loro, *in base ad un determinato criterio di ripartizione,* il quantitativo complessivo di cemento vendibile sul mercato del Benelux. In pratica la quota individuale viene stabilita di comune accordo tra la N.C.H. e le singole ditte firmatarie del contratto di fornitura, ed approvato dal consiglio di vigilanza della N.C.H. Anche qui occorre presumere che le imprese interessate abbiano stipulato un accordo di base per la determinazione del criterio di ripartizione. Le imprese interessate intendono tale criterio nel senso che ogni produttore ha il diritto e l'obbligo di effettuare forniture nei limiti della propria quota.

La fissazione di quote di fornitura limita la facoltà delle imprese partecipanti di determinare liberamente il volume delle proprie forniture verso il Benelux. Ogni singolo produttore non può effettuare nel Benelux vendite in quantitativi superiori alla quota assegnatale, e neppure — dato l'obbligo di fornitura — in quantitativi inferiori. Le possibilità di offerta e di smercio dei produttori interessati vengono fissate ad un limite che ne impedisce contemporaneamente le variazioni in esubero ed in difetto ; risulta inoltre limitata la gamma delle scelte degli acquirenti.

c) Ogni produttore partecipante ha nei confronti della N.C.H. l'obbligo esplicito di offrire, fornire o vendere il cemento sui mercati del Benelux *esclusivamente tramite la N.C.H.* Anche questo vincolo individuale di esclusiva di ogni singolo produttore partecipante si basa su un accordo reciproco con cui i produttori si sono impegnati a non effettuare forniture dirette nell'area del Benelux dopo la costituzione dell'organo comune di vendita. Tale vincolo impedisce alle imprese interessate di intervenire sul mercato in qualità di offerente. Per quanto riguarda i clienti, la scelta, anziché vertere su circa 40 offerenti, è ormai limitata ad uno solo.

8. Gli accordi descritti hanno per oggetto e per effetto di limitare la concorrenza all'interno del mercato comune e possono pregiudicare il commercio tra Stati membri.

Tutti gli accordi regolano il comportamento sul mercato del Benelux di imprese aventi la sede nella Repubblica federale. A causa di essi la libertà degli scambi nel settore del cemento fra la Repubblica federale da un lato e dall'altro i Paesi Bassi in particolare, ma anche il Belgio ed il Lussemburgo, può essere pregiudicata in modo tale da compromettere gli obiettivi di un mercato unico.

Le intese sui prezzi, sulle condizioni di vendita e sulle quote pregiudicano la libera esportazione di cemento tedesco nei paesi del Benelux. Inoltre, la vendita in esclusiva conferita alla N.C.H. ha del pari per oggetto di porre degli ostacoli artificiali agli scambi internazionali di cemento ; queste restrizioni inoltre sono sensibili dato che la parte della N.C.H. nel totale delle vendite effettuate nei Paesi Bassi ammonta a circa il 14 %.

III

9. Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, la Commissione può dichiarare inapplicabili le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, a qualsiasi accordo, decisione o pratica concordata che contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di :

a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi ;

b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

10. Lo statuto della N.C.H., il modello del contratto di fornitura, l'accordo sulle quote e i prezzi e le condizioni di vendita praticate dalla N.C.H. sono stati notificati alla Commissione a norma dell'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento n. 17 entro i termini prescritti. Tuttavia, nella misura in cui contengono delle restrizioni della concorrenza, essi non rispondono alle condizioni stabilite dall'articolo 85, paragrafo 3.

11. Gli interessati fanno valere anzitutto che gli **accordi notificati contribuiscono a migliorare la distribuzione dei prodotti.**

Essi sostengono che l'attività della N.C.H. permette di limitare le spese di vendita, di pubblicità e di trasporto mentre ciò sarebbe impossibile in caso di vendita **individuale. Altre economie di costi vengono realizzate, a giudizio degli interessati, per effetto della** riduzione, resa possibile dall'attività della N.C.H., del rischio dello star del credere e del numero dei punti di trasbordo. Inoltre la N.C.H. permette, secondo il

parere delle ditte interessate, di soddisfare meglio le richieste particolari dei clienti.

a) Per quanto riguarda la *diminuzione delle spese di vendita* le imprese interessate mettono in rilievo i vantaggi dello smistamento centralizzato delle vendite tramite la N.C.H.

In base ai dati forniti dagli interessati, le spese di vendita vere e proprie della N.C.H. sono oscillate negli anni 1962 — 1967 tra .... e .... Fl./t (escluse le spese di pubblicità e di trasporto). Mancano gli elementi di giudizio per valutare a quanto ammonterebbero le spese di vendita in caso di concorrenza tra le imprese partecipanti nel mercato olandese.

Ammesso che le spese di vendita della N.C.H. siano relativamente basse e che in questo campo si realizzino economie di costi, si deve tuttavia osservare che in caso di vendita individuale le ditte interessate non dovrebbero affatto svolgere la totalità delle funzioni alle quali provvede per loro conto la N.C.H.; ciò si verificherebbe soltanto se sul mercato olandese mancasse un adeguato stadio del commercio capace di assolvere una parte delle funzioni dell'ufficio di vendita. Ciò vale in particolare per il servizio di promozione vendite, ma anche per le operazioni interne attinenti alle vendite, come ad esempio l'emissione delle fatture, la contabilità dei debitori e l'incasso; ricorrendo al tramite del commercio si potrebbe ridurre in questi settori il numero delle operazioni. Si può omettere di esaminare se attualmente esista un adeguato commercio all'ingrosso, di importazione o di esportazione capace di fungere da tramite tra i produttori ed i consumatori: infatti, se mancano imprese efficienti, tale lacuna è imputabile soprattutto alla concentrazione del mercato olandese ed alla conseguente cristallizzazione dei circuiti di distribuzione, nonché precisamente all'attività della N.C.H. e, in particolare, agli impegni di esclusiva contratti con i produttori interessati, con cui viene ostacolata la formazione di adeguate imprese di commercio all'ingrosso.

Gli accordi decisivi che hanno dato luogo ad una cartellizzazione del mercato olandese sono stati il « Noordwijks-Cement-Accoord » (N.C.A.) ed il « V.C.H.-Contract ». Mediante il N.C.H., i produttori di cemento olandesi e belgi nonché i produttori di cemento della Germania occidentale interessati alle esportazioni nei Paesi Bassi hanno concluso principalmente dei prezzi e delle condizioni di vendita uniformi e si sono ripartiti fra di loro a mezzo di quote il mercato olandese. Solo a partire dal 1° gennaio 1971 è stato praticato un accordo di quote meno restrittive sotto la denominazione « Cementregeling vor Nederland — 1971 » (C.R.N.). Il V.C.H.-Contract concluso tra le imprese aderenti al N.C.A. ed i negozianti olandesi partecipanti al « Vereeniging vor Cementhandelaren » (V.C.H.) e che è stato risolto il 30 settembre 1967 stabiliva una esclusiva reciproca di acquisto e di vendita tra i produttori ed i negozianti membri.

Un negoziante olandese di cemento doveva dunque fino al 30 settembre 1967 o diventare membro del V.C.H. e coprire quindi il suo fabbisogno esclusivamente presso gli uffici di vendita dei partecipanti al N.C.A. collocati nei Paesi Bassi o tentare, però in qualità di non-membro, di procurarsi del cemento presso dei produttori indipendenti, cioè in pratica nella Westfalia o nei paesi terzi.

Attualmente i negozianti riconosciuti dai produttori possono procurarsi ovunque del cemento; all'atto della rivendita essi sono in concorrenza con i partecipanti al C.R.N. che riforniscono sempre più direttamente gli utilizzatori senza passare per il tramite dei negozianti.

Inoltre si deve obiettare, all'argomento avanzato dai partecipanti, che l'eventuale effetto praticato della distribuzione centralizzata delle vendite è sproporzionato rispetto alle limitazioni che ne derivano sul piano della concorrenza. Gli eventuali vantaggi di un siffatto accentramento non sono neanche approssimativamente sufficienti per giustificare la completa esclusione della concorrenza tra i partecipanti.

b) Gli interessati ritengono di poter realizzare economie di costi anche con *l'accentramento della pubblicità.*

A questo riguardo si osserva anzitutto che anche se le spese di pubblicità della N.C.H. (.... — .... Fl./t) sono relativamente basse, nelle vendite di cemento la pubblicità ha comunque scarsa importanza: prova ne sia il raffronto con le spese pubblicitarie sostenute dai partecipanti sui loro mercati interni.

Del resto può ripetersi a questo proposito quanto è stato osservato sopra, vale a dire che proprio in materia di pubblicità il commercio all'ingrosso potrebbe svolgere alcune delle funzioni della N.C.A. e che gli eventuali vantaggi dell'accentramento della pubblicità sono assolutamente sproporzionati rispetto alle limitazioni che ne derivano sul piano della concorrenza.

c) In materia di *spese di trasporto* gli interessati sostengono di poter realizzare economie grazie alla distribuzione razionale dei trasporti da parte della N.C.H.

La razionalizzazione dei trasporti non può, in alcun modo, essere intesa come un miglioramento rispetto alla situazione che si verificherebbe in caso di concorrenza.

A questo riguardo si può dar credito alle affermazioni degli interessati secondo cui la

N.C.H. assegna gli ordinativi, ove possibile, al cementificio più vicino al luogo del consumo.

Una suddivisione di tutte le forniture delle imprese interessate in base alle destinazioni olandesi nel periodo aprile — giugno 1967 mostra peraltro che circa il 30 % delle forniture sono state eseguite da stabilimenti distanti dal luogo di destinazione : gli interessati spiegano però che il fenomeno è dovuto alla concessione di agevolazioni sui noli, alle differenze di prezzo fra i vari modi di trasporto, ed alle differenti possibilità di ricezione della merce da parte dei clienti.

Sta di fatto d'altra parte che nella sua attività di smistamento in funzione delle spese di trasporto, la N.C.H. non tiene conto né potrebbe tener conto dei costi di produzione dei rispettivi fornitori, in quanto non ne è a conoscenza. La distanza del luogo di produzione dal luogo del consumo non è un criterio sufficiente per stabilire se la fornitura sia razionale o meno. Se gli interessati stessero in concorrenza fra di loro, essi presenterebbero le loro offerte separatamente, e molto probabilmente a prezzi franco partenza fabbrica ; il cliente opererebbe la sua scelta sulla base della somma del prezzo e delle spese di trasporto, calcolate da lui stesso sulla base delle rispettive offerte delle ditte di trasporti. D'altro lato, se gli interessati mantenessero anche individualmente il loro sistema di prezzi « franco stazione » la scelta del consumatore cadrebbe sul produttore che gli accorda sul luogo del consumo il prezzo più conveniente. Inoltre un produttore distante dal luogo del consumo, ma che lavori a costi di fabbricazione inferiori, potrebbe offrire la sua merce a prezzi più bassi di un produttore più vicino.

Questo svolgimento delle forniture in funzione della logica economica è bloccato dall'attività della N.C.H. ; tutti i suoi sforzi tendenti alla razionalizzazione dei costi di trasporto possono, nel migliore dei casi, ripristinare soltanto la situazione che esisterebbe in caso di concorrenza.

Inoltre anche a questo proposito va considerato che in materia di razionalizzazione dei trasporti il commercio all'ingrosso potrebbe svolgere e svolgerebbe un ruolo importante.

d) A giudizio degli interessati, la N.C.H. è in grado, grazie alla sua conoscenza dei mercati, di limitare al massimo i *rischi dello star del credere*.

È possibile che in caso di vendite individuali le perdite medie sarebbero superiori allo . . . . .%. La riduzione di tale rischio può essere intesa, in sé e per sé, come un contributo al miglioramento della distribuzione delle merci, ma se la si considera in connessione con le limitazioni della concorrenza notificate appare chiaramente che esiste anche qui una enorme sproporzione tra l'effetto pratico e le restrizioni ad esso connesse. Data questa sproporzione, non si può parlare di un effettivo miglioramento rispetto alla situazione che si avrebbe in regime concorrenziale.

e) Infine, a giudizio degli interessati si realizzano economie di costi con la *limitazione del numero dei punti di trasbordo.*

È pienamente ammissibile che l'accentramento dei trasbordi dalla nave sui vagoni in soli tre impianti non sarebbe possibile in caso di vendite individuali degli interessati. Non è escluso che in questo campo si realizzino effettivamente alcune economie.

Va però considerato che gli interessati devono ricorrere agli impianti di trasbordo proprio perché nella loro attività economica sono costretti ad essere presenti e continuamente pronti ad eseguire forniture in un mercato distante dai loro stabilimenti. L'utilità economica dei *trasbordi di cemento* — e in particolare dei costi non irrilevanti di installazione e di funzionamento dell'impianto di Rotterdam — potrebbe essere valutata soltanto se esistesse un'efficace concorrenza tra gli interessati e tra questi e gli altri produttori. In mancanza di una concorrenza del genere è impossibile, almeno per ora, portare un giudizio complessivo sugli eventuali risparmi di costi realizzati.

L'importanza di tali economie di costi sembra essere del resto sopravvalutata dagli interessati. Il cemento transitato nei punti di trasbordo ha rappresentato negli ultimi anni il 12 % circa delle forniture totali. Solo le imprese maggiori tra le imprese interessate hanno fornito quantitativi di un certo rilievo nei punti di trasbordo.

Considerate tutte queste circostanze non si può parlare di un vero miglioramento della distribuzione. Le lievi economie eventualmente realizzabili sono del resto assolutamente sproporzionate rispetto all'esclusione della concorrenza tra gli interessati.

Va infine considerato anche a questo riguardo che in materia di razionalizzazione dei trasbordi del cemento il commercio potrebbe svolgere una funzione importante da cui invece risulta attualmente escluso.

f) Al miglioramento della distribuzione concorre, a giudizio degli interessati, anche la possibilità che ha la N.C.H. di soddisfare *richieste speciali* dei clienti. Tale opinione non è però confermata dagli accertamenti della Commissione. Gli interessati stessi ammettono che le richieste speciali dei clienti sono molto limitate. Le differenze di qualità, semmai esistano, hanno un'importanza secondaria nella scelta operata dal cliente. Anche l'accumulo di ordinativi improvvisi ed imprevisti si verifica soltanto in casi del tutto eccezionali. Di conseguenza, non è lecito affermare che in caso di

vendite individuali dei produttori i desideri dei clienti non potrebbero essere soddisfatti nella stessa misura in cui vengono soddisfatti dalla N.C.H.

12. A giudizio degli interessati, le spese che essi consacrano alle ricerche sperimentali sul cemento concorrono alla *promozione del progresso tecnico*. Ciò non è escluso in sé e per sé, ma in questo caso la sproporzione tra i mezzi impiegati — ossia l'esclusione totale della concorrenza tra le imprese interessate — ed il risultato voluto è ancora più stridente che nel caso della riduzione del rischio dello star del credere (cfr. supra, n. 11 d) : la sproporzione è infatti tale che non è quasi più possibile parlare di nesso causale tra mezzi e risultato.

È pertanto da escludersi che nel caso di specie sussista una promozione del progresso tecnico ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3.

13. Considerando che poiché gli accordi notificati non contribuiscono né a migliorare la produzione o distribuzione di cemento, né a promuovere il progresso tecnico, diventa superfluo verificare se sussista l'altra condizione di inapplicabilità, ossia la *pertecipazione degli utilizzatori* all'utile derivante. Ad ogni buon fine si fa però presente che la N.C.H. non offre alcuna garanzia in ordine a tale partecipazione degli utilizzatori.

Gli interessati citano a questo proposito la cooperazione della N.C.H. con l'industria del cemento belga e olandese nella formazione di un basso prezzo del cemento, e la possibilità della N.C.H. di negoziare, data l'entità delle sue commesse, tariffe di trasporto particolarmente favorevoli.

La citata collaborazione forma a sua volta oggetto di un'altra procedura di notifica, nell'ambito della quale si procederà ad una valutazione economica d'insieme. Inoltre non risulta nel caso di specie che l'esclusione della concorrenza in materia di prezzi tra gli interessati garantisca più del regime concorrenziale un basso livello dei prezzi. La politica dei prezzi praticata dagli outsider della Westfalia sul mercato olandese dimostra chiaramente che non sempre la commercializzazione ad opera di imprese in concorrenza tra di loro comporta prezzi più alti.

14. Anche sul *carattere di indispensabilità* che ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, devono presentare le restrizioni imposte, la Commissione si esprime soltanto a titolo provvisorio.

Gli interessati motivano il carattere indispensabile delle restrizioni della concorrenza notificate richiamandosi tra l'altro agli obiettivi da essi perseguiti al di fuori della N.C.H., ossia alla loro collaborazione con l'industria olandese e belga in ordine all'approvvigionamento del mercato olandese. La compatibilità di tale obiettivo con l'articolo 85, paragrafo 3, forma oggetto di un'altra procedura di notifica. Se si considerano le finalità immediate della N.C.H., ossia la razionalizzazione delle vendite nel senso più ampio e la promozione del progresso tecnico, si rileva che tali finalità potrebbero essere ampiamente raggiunte anche in assenza di un'organizzazione centrale delle vendite e di vincoli di esclusiva degli interessati.

Ciò vale in special modo per lo sviluppo dell'attività di ricerca nel settore del cemento, per la centralizzazione della pubblicità e per la riduzione del rischio dello star del credere ; ma anche per quanto riguarda la diminuzione delle spese di vendita e di trasporto e la limitazione del numero dei punti di trasbordo, la razionalizzazione delle vendite e la promozione del progresso tecnico potrebbero essere conseguite secondo modalità che non restringano o limitino in minima misura il gioco della concorrenza.

Gli interessati affermano infine che solo grazie all'esistenza della N.C.H. essi sono in grado di affrontare la concorrenza delle industrie olandese e belga e che il maggior volume di offerta che ne consegue verrebbe a mancare senza la N.C.H., tanto più che il commercio olandese, che ha carattere regionale, non sarebbe in grado di assumere le funzioni della N.C.H.

A questo proposito si deve di nuovo obiettare che proprio a seguito della cristallizzazione dei circuiti di vendita — che è stata totale fino al 30 settembre 1967 e si è poi ridotta, pur mantenendo notevoli proporzioni, in seguito alla concentrazione dei produttori — il commercio olandese non ha avuto concrete possibilità di sviluppare l'attività di raccolta delle offerte sui mercati esteri e di distribuzione generale delle medesime sul mercato olandese.

Ma anche a prescindere da quanto precede va rilevato che, a giudizio della Commissione, la N.C.H. potrebbe assolvere le proprie funzioni anche come commerciante autonomo di cemento, senza dover per questo ricorrere ad accordi sui prezzi e sulle quote e a vincoli di esclusiva con gli interessati,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

Gli articoli da 1 a 4 e l'articolo 7, paragrafo 4, del « contratto di fornitura per i Paesi Bassi, il Belgio ed il Lussemburgo », nonché l'accordo concluso in forma non scritta dalle imprese interessate relativamente a prezzi e condizioni di vendita uniformi ed a quote di fornitura sul quale si basano la costituzione ed il funzionamento della « Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V. », costituiscono una viola-

zione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato istitutivo della Comunità economica europea.

Articolo 2

La dichiarazione di inapplicabilità ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, richiesta dalla « Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V. » e dalle altre imprese interessate è rifiutata.

Articolo 3

Alla « Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V. » ed alle altre imprese menzionate all'articolo 4 è fatto obbligo di porre fine all'infrazione accertata nell'articolo 1.

Articolo 4

La presente decisione è destinata alla

— « Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V. », 's Gravenhage, Paesi Bassi, Raamweg 16,

nonché alle seguenti imprese della Repubblica federale di Germania :

— Alsen'sche Portland-Cement-Fabriken K.G.,
2000 Hamburg 11, Ost-West-Straße 69,

— Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke A.G.,
4722 Ennigerloh i.W., Postfach 65,

— Beckumer Portland-Zementwerk Bombe & Bleckmann K.G.,
4720 Beckum i.W., Postfach 31,

— Bonner Portland Zementwerk A.G.
5332 Oberkassel (Siegkreis)

— Breitenburger Portland-Cement-Fabrik
2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8

— « Burania » Portlandzement- und Kalkwerk Betriebs-GmbH
4793 Büren i.W.

— Dyckerhoff Zementwerke A.G.
6202 Wiesbaden-Biebrich, Postfach 9139

— ELSA Zement- und Kalkwerke A.G.
4723 Neubeckum i.W., Postfach 65

— EVERS Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH
4782 Erwitte i.W., Postfach 33

— « Felsenfest » Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH
4782 Erwitte i.W.

— « Fortuna » Portland-Zementwerke GmbH
4787 Geseke i.W., Postfach 6

— Germania Zementwerke A.G.
3014 Misburg, Postfach 29

— Hannoversche Portland-Cementfabrik A.G.
3014 Misburg b/Hannover, Bahnhofstraße 2

— Portland-Zementwerke Heidelberg A.G.
6900 Heidelberg, Riedstraße 4

— Portland-Cementwerk « Hellbach » Feldmann & Co.
4720 Beckum i.W., Geißlerstraße 26

— Portland Cementfabrik Hemmoor
2170 Basbeck, Postfach 20

— Hoesch AG Hüttenwerke
4600 Dortmund, Eberhardstraße 12

— Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH
2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8

— Zementwerk « Ilse » Friedrich-Wilhelm Mohn
4790 Paderborn, Oberer Frankfurter Weg 190, Postfach 560

— Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen
2800 Bremen, Postfach 5023

— Klöckner-Werke AG, Georgsmarienwerke
4500 Osnabrück, Postfach 1657

— Fried. Krupp Hüttenwerke AG
4630 Bochum, Postfach 1370

— C. Mersmann, Portland-Zementwerk
4720 Beckum i.W., Postfach 36

— Hermann Milke K.G.
4770 Soest i.W., Paradieser Weg 19, Postfach 404

— Nordcement A.G.
3000 Hannover 1, Postfach 4540

— Portland-Zement- und Kalkwerke « NORD » Ruhr & Co.
4720 Beckum i.W., Parallelweg 24

— Portland-Zementwerke « NORDSTERN » Josef Spenner
4782 Erwitte i.W.

— Hüttenwerk Oberhausen AG
4200 Oberhausen, Essener Straße 66

— Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG
4720 Beckum, Bez. Münster i.W.

— Rheinstahl Hüttenwerke AG
4300 Essen, Am Rheinstahlhaus 3

— Teutonia Misburger Portland-Cementwerk
3014 Misburg, Postfach 49

— August Thyssen-Hütte AG
4100 Duisburg-Hamborn, Postfach 67

— TUBAG Trass-Zement- und Steinwerke A.G.
5473 Kruft b/Andernach

— E. Schwenk Zementwerke GmbH
7900 Ulm/Donau, Hindenburgring 11-15

— Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke A.G.
5000 Köln, Unter Sachsenhausen 17-19

— Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne
4722 Ennigerloh i.W., Postfach 7

— Westfälische Portlandzementwerke Kohle & Co.
4787 Geseke i.W., Postfach 47

— Portlandzementwerk Wittekind, Hugo Miebach Söhne K.G.
4782 Erwitte i.W.

Fatto a Bruxelles, il 23 dicembre 1971.

Per la Commissione

Il Presidente

Franco M. MALFATTI

ALLEGATO

TABELLA 1

ELENCO DELLE IMPRESE CHE HANNO CONCLUSO UN CONTRATTO DI FORNITURA CON LA N.C.H.

N.	Nome	N.C.H.-Azionista		Quota in %
		in Fl.	in %	
	(RHEIN-MAIN)			
1	Bonner Portland-Zementwerk AG	35 000	7	7,3
2	Dyckerhoff Zementwerke AG	137 000	27,4	26,62505
3	Portland-Zementwerke Heidelberg AG	70 000	14	14,2
4	E. Schwenk Zementwerke GmbH	30 000	6	5,8
5	Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG			sotto il n. 2 attualmente non interessata
6	Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG	75 000	15	15,5
	(MONTANZEMENT)			
7	Hoesch AG, Hüttenwerke			
8	Glöckner-Werke AG Georgsmarienwerke			
9	Friedr. Krupp Hüttenwerke AG			
10	Hüttenwerk Oberhausen AG			
11	Rheinstahl Hüttenwerke AG — Werk Schalker Verein — Werk Friedrich-Wilhelms-Hütte			
12	August Thyssen-Hütte AG			

N.	Nome	N.C.H.-Azionista		Quota in %
		in Fl.	in %	
	(UNTERELBE)			
13	Alsen'sche Portland-Zement Fabriken KG			0,2
14	Breitenburger Portland-Cement-Fabrik			0,2
15	Portland Cementfabrik Hemmoor			0,2
16	Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH			sotto il n. 14
17	Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen	3 000	0,6	1,2
	(NIEDERSACHSEN)			
18	Germania Zementwerke AG — Werk Misburg	15 000	3	1,8
19	Hannoversche Portland-Cementfabrik AG	2 000	0,4	attualmente solo klinker
20	Nordcement AG	5 000	1	0,6
21	Teutonia Misburger Portland-Cementwerk	10 000	2	1,8
	(WESTFALEN)			
22	Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG	19 500	3,9	2,97603
23	Beckumer Portland-Zementwerke Bomke und Bleckmann	3 500	0,7	0,66353
24	Burania Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			sotto il n. 26
25	Elsa Zement- und Kalkwerke AG	19 000	3,8	3,67150
26	Evers Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			0,60209
27	Felsenfest Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH			sotto il n. 26
28	Fortuna Portland-Zementwerke GmbH	6 000	1,2	0,68810
—(18)	Germania Zementwerke AG — Werk Ennigerloh			0,87732
29	Portland-Cementwerke Hellbach Feldmann und Co.			finora non interessate
30	Zementwerke Ilse Friedrich-Wilhelm Mohn	2 500	0,5	0,60209
31	C. Mersmann Portland-Zementwerk	11 500	2,3	2,19209
32	Hermann Milke KG	17 000	3,4	3,23406
33	Portland-Zement- und Kalkwerk Nord Ruhr und Co	4 000	0,8	0,77411
34	Portland-Zementwerke Nordstern Josef Spenner			0,60209
35	Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG	12 000	2,4	2,21666
36	Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne	9 000	1,8	1,73745
37	Westfälische Portland-Zementwerke Kohle und Co.			0,63895
38	Portlandzementwerk Wittekind Hugo Miebach Söhne	5 500	1,1	1,06164