II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 22 dicembre 1976

relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/24.510 — Gerofabriek)

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

(77/66/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 l'articolo 3,

vista la notifica presentata alla Commissione l'8 agosto 1963 dalla Gerofabriek di Zeist, Paesi Bassi, allo scopo di ottenere un'attestazione negativa in ordine all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, ed in via sussidiaria una dichiarazione di applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3, a favore delle condizioni di vendita dei prodotti Gero,

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

visto il parere del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti emesso, conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17, il 25 novembre 1976,

I. I FATTI

1. L'impresa

La società Gerofabriek N.V. di Zeist, Paesi Bassi, in appresso denominata « Gero », produce posaterie argentate ed inossidabili ed è più particolarmente specializzata nella produzione di posate inossidabili. Nel 1963, Gero era la più importante fra undici fabbricanti olandesi di posate con 1 100 dipendenti. Nel 1969 Gero ha realizzato più del 90 % della propria cifra d'affari nei Paesi Bassi e circa il 6 % nel Belgio. Nei Paesi Bassi Gero vende i propri prodotti a due categorie di clienti : in primo luogo essa si rivolge ai dettaglianti, coi quali stipula le condizioni generali di vendita al dettaglio, ed inoltre vende direttamente ai clienti di maggiore importanza, quali alberghi, ospedali ed altre istituzioni che, tenuto conto sia dello speciale assortimento che delle grandi quantità di cui necessitano, non passano attraverso il commercio al dettaglio. A questi grandi consumatori si applicano condizioni generali di vendita « all'ingrosso ».

In Belgio Gero, tramite la propria filiale totalmente controllata, Gero International S.A. di Bruxelles, rifornisce unicamente dettaglianti. Tuttavia, in quest'ultimo Stato membro, Gero ha annunciato che avrebbe nominato un distributore esclusivo.

Nei Paesi Bassi la quota del mercato dei prodotti venduti dalla Gero è passata dal 60 % circa nel 1971 al 50 % circa nel 1975 ; per quanto concerne le vendite all'ingrosso, la quota di mercato si aggira intorno al 15 %. Per contro, in Belgio la quota di mercato dei prodotti venduti dalla Gero è aumentata passando dal 10 % al 19 % tra il 1971 ed il 1974 e si aggira attualmente attorno al 15 %. Negli altri Stati membri della CEE, Gero vende solo piccole partite, prevalentemente in Germania ed in Francia dove sono stati nominati dei distributori esclusivi.

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

A partire dal 1963 2 400 rivenditori su 11 000 negozianti al minuto in attività nel settore nei Paesi Bassi avevano accettato le condizioni di vendita della Gero. Oggi detta società conta circa 1 900 clienti nei Paesi Bassi e 425 in Belgio.

2. Le condizioni di vendita notificate

Nella notifica dell'8 agosto 1963, Gero presenta le proprie condizioni generali di vendita al dettaglio come un accordo-tipo, in base al quale viene concluso un contratto individuale con ogni cliente. Sempre secondo la notifica in questione, le condizioni di vendita riguardano unicamente le forniture destinate ai Paesi Bassi. A partire dal 1925, esse contemplano un punto 20 che ha il seguente tenore :

« 20. I clienti potranno vendere solo al dettaglio e non a rivenditori, salvo autorizzazione scritta da nostra parte, che viene richiesta anche per la rivendita e/o la fornitura al dettaglio dei nostri prodotti a destinazione di altri paesi, esclusi il Suriname e le Antille olandesi. Il rifiuto di concedere l'autorizzazione non deve essere motivato ».

Sono previste inoltre le seguenti disposizioni per quanto concerne il prezzo di rivendita :

« Per tutti i nostri prodotti abbiamo fissato prezzi per la vendita al dettaglio. I clienti s'impegnano senza riserva alcuna a non vendere in nessun caso i nostri prodotti al dettaglio, né ad offrirli in vendita, né a reclamizzarli per la vendita, a prezzi inferiori o superiori rispetto ai prezzi indicati né soli né unitamente ad altri articoli per un prezzo globale. Quanto detto è valido in qualsiasi circostanza ed anche per il tramite di un terzo. Per vendita a prezzi inferiori rispetto al prezzo imposto si intendono anche le riduzioni del prezzo imposto concesse insieme ad un qualsiasi sconto su detto prezzo, sia per pagamenti per contanti sia insieme ad una qualsiasi facilitazione nelle condizioni di pagamento, nonché l'ottenimento di un qualunque supplemento, a titolo di regalo, qualunque ne sia la natura, ad esempio : incidere gratuitamente un monogramma e così via. Quanto detto riguarda anche l'ottenimento di una qualunque riduzione diretta, o indiretta, o di un vantaggio sul prezzo di vendita. Sotto quest'ultima voce si comprende anche la restituzione intera o parziale del prezzo di vendita per acquisti effettuati presso il cliente in un giorno o in un'epoca determinata. In tutte le pubblicazioni che propongono un qualunque vantaggio sui prezzi di vendita, come sopra detto, qualunque sia la forma della pubblicazione, sarà opportuno indicare chiaramente che questo vantaggio non si applica ai prodotti della Gerofabriek (. . .).

La determinazione del prezzo si effettua mediante il listino prezzi. La pubblicazione di un nuovo listino prezzi annulla i prezzi del precedente listino. I clienti sono tenuti ad attenersi al nuovo listino prezzi. Salvo prova contraria, si considera ultimo listino prezzi pubblicato quello cui facciamo riferimento ».

Il testo inizialmente notificato comprendeva inoltre un punto 27 che considerava tuttavia solo le posate in metallo argentato o in metallo inossidabile. Detta clausola che è stata soppressa il 24 agosto 1973 aveva il seguente tenore :

« 27. Per quanto concerne le posate (nel senso più ampio del termine, cioè ad eccezione di coltelli e posate da servizio) in metallo argentato o in metallo inossidabile, il cliente si impegna a non acquistare, vendere od offrire in vendita prodotti diversi dai nostri ; esso è liberato da detto obbligo solo allo scadere di un preavviso di tre mesi, notificato per iscritto ».

Il documento è completato da una parte staccabile recante le seguente menzione : « Si sottoscrivono le summenzionate condizioni di vendita della N.V. Gerofabriek di Zeist ». È previsto uno spazio libero per la data, il luogo, la ragione sociale e la firma del rivenditore. Quest'ultimo è tenuto a completare detta parte e rinviarla alla Gero.

3. Altre condizioni di vendita

a) *Belgio e Lussemburgo*

Per le proprie vendite ai rivenditori belgi, la Gero ha inoltre applicato, dal 1958 in poi, condizioni di vendita al dettaglio che non sono state comunicate alla Commissione. Per il Belgio ed il Lussemburgo per quanto concerne il prezzo di rivendita, sono previste disposizioni identiche a quelle che figurano nelle condizioni di vendita per i Paesi Bassi.

Esse contengono inoltre un punto 18 che ha il seguente tenore :

« 18. I clienti potranno vendere solo al dettaglio e non a rivenditori, salvo autorizzazione scritta da parte nostra. Questa è inoltre richiesta per la vendita e/o la fornitura al dettaglio dei nostri prodotti a destinazione di altri paesi, eccettuato il Congo belga. »

b) *Le condizioni di vendita all'ingrosso*

Le condizioni generali di vendita all'ingrosso, che la Gero applica solamente nei Paesi Bassi, figurano sul retro delle fatture della società. Esse, che non sono state notificate alla Commissione, non contengono disposizioni in materia di prezzi di rivendita ma prevedono le seguenti clausole :

« 19. Si richiede la nostra autorizzazione :

a) per la vendita e/o la fornitura dei nostri prodotti a destinazione di altri paesi, ivi compresi il Suriname e le Antille olandesi ;

b) per la vendita e/o la fornitura dei nostri prodotti nel territorio nazionale (in Europa solo i Paesi Bassi) ad alberghi, ospedali ed altre istituzioni a fini diversi dall'utilizzazione normale nel territorio nazionale.

Il rifiuto di concedere l'autorizzazione non deve essere motivato.

20. Qualora l'acquirente non osservi le disposizioni di cui ai punti 18 e 19, sarà debitore nei nostri confronti di un importo, immediatamente esigibile ed irriducibile, pari al 20 % dell'importo delle fatture relative ai prodotti da noi forniti nel biennio anteriore all'infrazione, per un importo minimo di 1 000 fiorini per ogni infrazione ; non ci sarà da parte nostra obbligo alcuno di dimostrare di aver subito un pregiudizio per poter rivendicare tale importo a favore della N.V. Gerofabriek di Zeist. D'altro canto, gli ordini in corso di un cliente in tale situazione possono venir immediatamente annullati e le relazioni commerciali possono essere immediatamente rotte in modo definitivo ».

Con lettera del 7 novembre 1975, la Gero ha informato la Commissione che le disposizioni generali di vendita al dettaglio per i Paesi Bassi si applicavano anche alla vendita all'ingrosso in questo Stato.

4. I prezzi di rivendita imposti

Per l'applicazione delle disposizioni riguardanti i prezzi di rivendita in Belgio e nei Paesi Bassi, la Gero pubblicava due listini-prezzi, rispettivamente in franchi belgi ed in fiorini olandesi. La gamma dei prodotti che vi compaiono non è identica nei due Stati membri : più precisamente il listino olandese indica tutta una serie di articoli che non figurano nel listino belga.

I prezzi attualmente in vigore risalgono rispettivamente al settembre 1974 per il Belgio ed il Lussemburgo e all'ottobre 1974 per i Paesi Bassi. A partire da settembre/ottobre 1974 la parità ufficiale del franco belga rispetto al fiorino olandese è di 14,5026. L'IVA compresa in questi prezzi è pari al 16 % nei Paesi Bassi ed al 18 % in Belgio.

Trascurando questo diverso trattamento fiscale, i prezzi praticati dalla Gero nei Paesi Bassi hanno sempre lievemente differito da quelli in vigore in Belgio. Così, senza tener conto della maggiore aliquota in Belgio, un servizio di cucchiaini da tè Zilmeta del modello 519831 costava 520 FB in Belgio contro 34,05 fiorini soltanto nei Paesi Bassi, con una differenza di prezzo pari al 5,3 % IVA esclusa. Nella maggior parte dei casi nei Paesi Bassi i prezzi dei prodotti Gero erano più bassi di quelli praticati in Belgio.

5. La situazione attuale

In seguito all'istruzione già iniziata dalla Commissione in questa pratica, Gero ha informato la Commissione di voler modificare le sue condizioni di vendita nei Paesi Bassi sia all'ingrosso che al dettaglio allo scopo di eliminare le restrizioni della concorrenza che esse potrebbero contenere.

Gero ha inoltre annunciato che concluderà un accordo di distribuzione esclusiva per il Belgio ed il Lussemburgo con la società belga Muller di Aartselaar. Di conseguenza le sue condizioni di vendita per il Belgio saranno ritirate ed il distributore esclusivo avrà la libertà di fissare le condizioni ed i prezzi di rivendita.

II. VALUTAZIONE

a) *Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1*

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 fra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

1. La N.V. Gerofabriek ed i suoi clienti, cioè da un canto i rivenditori — imprese o privati — che commerciano i prodotti di cui all'oggetto e, d'altro canto, i grossi consumatori che utilizzano detti prodotti, sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.

2. Le condizioni generali di vendita al dettaglio e all'ingrosso della Gero costituiscono accordi individuali conclusi fra dette imprese che possono dunque rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Il fatto che si tratta di accordi tipo e che alcuni di essi vengono firmati mentre altri figurano semplicemente sul retro delle fatture della società in questione, non modifica in alcun modo quanto sopra detto. Tuttavia, quando si tratta di stabilire se ricadono sotto il divieto di cui all'articolo succitato, detti accordi individuali non devono venir considerati in modo isolato, bensì in base alle circostanze de iure e de facto in cui sono stati conclusi.

3. Concluse di comune accordo, dette intese hanno per oggetto e per effetto di limitare e di falsare notevolmente il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune :

a) il divieto di cedere prodotti a rivenditori che deriva dall'obbligo che la Gero impone ai propri clienti di vendere solo al dettaglio, impedisce a questi ultimi di rifornire altri rivenditori, situati allo stesso livello della distribuzione, che sarebbero liberi di smerciare i prodotti a condizioni diverse ed eventualmente più vantaggiose per il consumatore. Dette divieto impedisce inoltre ai rivenditori che ricevono l'assortimento completo di rifornire i dettaglianti che invece non lo ricevono. Infine i rivenditori in questione non hanno il diritto di rifornire i propri clienti grossisti.

b) Il divieto di vendere i prodotti in altri Stati membri senza autorizzazione equivale ad un divieto di esportazione al pari dei diversi divieti di esportare che figurano nelle condizioni di vendita della Gero, che impediscono di vendere liberamente e di rifornire i rivenditori interessati di altri Stati membri. Le possibilità di dette categorie di rivenditori sul piano dell'offerta e della domanda si trovano così ostacolate o almeno notevolmente ridotte. Inoltre i vantaggi di cui taluni potrebbero eventualmente beneficiare, non potrebbero venire sfruttati da essi per incrementare le proprie vendite in altri Stati membri. Ne risulta che gli acquirenti potenziali non hanno a loro volta la possibilità di trarre vantaggio da queste agevolazioni.

c) Inoltre il sistema dei prezzi di rivendita imposti non lascia ai rivenditori la possibilità di determinare in modo autonomo i prezzi in funzione dei propri costi e della propria politica commerciale. Il meccanismo della libera formazione dei prezzi e la facoltà di rendere partecipi dei conseguenti vantaggi la clientela si trovano così ostacolati o almeno notevolmente ridotti. Questo sistema è dunque in palese contrasto con il divieto dell'articolo 85, paragrafo 1.

4. Queste restrizioni possono pregiudicare sensibilmente il commercio fra Stati membri. Da un canto, esse si applicano alla distribuzione dei prodotti Gero negli Stati membri che registrano le maggiori vendite di prodotti in questione e, dall'altro, esse mirano ad ostacolare totalmente il commercio fra detti Stati e gli altri Stati membri. Anche se i vari divieti di esportazione venissero soppressi il sistema dei prezzi imposti ai rivenditori potrebbe influenzare gli scambi fra gli Stati membri deviando le correnti commerciali dall'orientamento naturale che essi assumerebbero qualora la formazione dei prezzi fosse libera.

Infatti l'applicazione di prezzi imposti provoca correnti di importazione e di esportazione diverse da quelle che comparirebbero se la formazione del prezzo fosse libera. Il numero dei rivenditori interessati (oltre 2 000) e la quota di mercato dei prodotti, valutata al 50 % circa per i Paesi Bassi, sono sufficientemente rilevanti per esercitare una notevole influenza sul commercio fra gli Stati membri.

b) *Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3*

Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato, le disposizioni di cui al paragrafo 1 del medesimo articolo possono venir dichiarate inapplicabili a qualsiasi accordo 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.

A norma degli articoli 4 e 5 del regolamento n. 17 del Consiglio gli accordi per i quali gli interessati intendono avvalersi dell'articolo 85, paragrafo 3, devono essere notificati alla Commissione delle Comunità europee. La notifica dell'accordo tipo da parte della Gero vale per tutti i contratti di identico tenore conclusi da detta impresa.

Le condizioni generali di vendita al dettaglio per i Paesi Bassi, descritte qui sopra, non soddisfano alle condizioni di cui all'articolo 85, paragrafo 3 ; in primo luogo esse non contribuiscono a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico ai sensi di tale disposizione.

Infatti, il divieto di esportare detti prodotti non favorisce la distribuzione ma al contrario la ostacola totalmente, con la conseguenza che nessuno può approfittare, negli altri Stati membri, dei prezzi più vantaggiosi eventualmente praticati nei Paesi Bassi.

Inoltre gli obblighi in materia di prezzi non favoriscono in nessun modo la distribuzione dei prodotti in causa, ma restringono inutilmente la libertà dei distributori di fissare i prezzi. Il divieto di rivendere ad altri dettaglianti non ha l'effetto di migliorare la distribuzione bensì di limitarla, considerando che tale rivendita consentirebbe un più rapido ed efficace rifornimento dei consumatori. Infine non si vede in che modo questo sistema possa contribuire a migliorare la produzione o a promuovere il progresso tecnico o economico.

Del resto, per esentare queste restrizioni dal divieto delle intese a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, è essenziale sapere se esse obiettivamente migliorino la situazione rispetto a quella che si potrebbe ipotizzare in loro mancanza.

Se si esamina la notifica sotto questo punto di vista, non si riesce a capire in quali circostanze e per quali ragioni la concorrenza non potrebbe esercitare la propria influenza stimolante sul mercato ; pertanto il divieto di esportare e gli obblighi in materia di prezzi e di condizioni di vendita non possono venir considerati come pratiche favorevoli alla realizzazione di uno dei vantaggi previsti dall'articolo 85, paragrafo 3.

Infine per quanto concerne la principale condizione di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, la Commissione ritiene che gli obblighi imposti dagli accordi succitati non producano in nessun modo vantaggi obiettivi sufficienti, in grado di superare gli inconvenienti che ne derivano sul piano della concorrenza. Considerato che non soddisfano a questa prima condizione, è del tutto superfluo esaminare se possono soddisfare le altre prescrizioni dell'articolo 85, paragrafo 3. Ciò nondimeno ci si limiterà ad osservare che è assurdo credere che gli utilizzatori, supponendo che le restrizioni di concorrenza si traducano in un certo profitto, il che non avviene nel presente caso, ottengano una parte equa di questo ipotetico profitto, dal momento che non possono beneficiare di prezzi eventualmente più vantaggiosi. Infine non si capisce il motivo per cui tali restrizioni sarebbero indispensabili per ottenere questi ipotetici risultati e come la concorrenza non verrebbe eliminata, per una parte sostanziale dei prodotti in causa, in ragione della cospicua quota di mercato che la società Gero detiene nei Paesi Bassi. L'esenzione di cui all'articolo 85, paragrafo 3, del trattato non è dunque applicabile alle condizioni di vendita notificate.

c) *Articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17*

A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17, se la Commissione constata, su domanda o d'ufficio, un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85 del trattato, può obbligare, mediante decisione, le imprese ed associazioni di imprese interessate a por fine all'infrazione constatata.

Pertanto, sulla base di quanto precede, la Commissione si propone di constatare che la Gero ha violato l'articolo 85 del trattato CEE. Essa si propone quindi di obbligarla a por fine senza indugio a dette infrazioni qualora non vi abbia già spontaneamente provveduto ; inoltre, la società Gero sarà tenuta a comunicare a tutti i propri clienti un'eventuale decisione della Commissione,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

Le disposizioni relative ai divieti d'esportazione, alla rivendita ed ai prezzi di rivendita contenute nelle condizioni di vendita al dettaglio ed all'ingrosso Gero, costituiscono delle infrazioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 2

La domanda di dichiarazione di esenzione ai sensi del paragrafo 3 del suddetto articolo 85, presentata dalla Gerofabriek nel 1963 e concernente le sue condizioni generali di vendita al dettaglio nei Paesi Bassi, è respinta.

Articolo 3

Gero è tenuta a porre immediatamente fine alle infrazioni constatate all'articolo 1 qualora non vi abbia già spontaneamente provveduto. Essa è tenuta a comunicare a tutti i propri rivenditori la decisione della Commissione.

Articolo 4

La Gerofabriek N.V., Zeist 2740, Geroplein 1, Paesi Bassi, è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 22 dicembre 1976.

Per la Commissione

R. VOUEL

Membro della Commissione