II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 21 ottobre 1998

relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 85 del trattato CE

(Caso n. IV/35.691/E-4: intesa tubi preisolati)

[notificata con il numero C(1998) 3117]

(I testi in lingua danese, finlandese, inglese, italiana e tedesca sono i soli facenti fede)

(1999/60/CE)

INDICE

Pagina

I. **I FATTI** 3

A. ***Sintesi dell'infrazione*** 3

B. ***L'industria dei tubi preisolati*** 4

1. Il prodotto 4

2. Il mercato dei sistemi di teleriscaldamento 5

3. I produttori 6

a) ABB 6

b) Løgstør 7

c) Tarco 7

d) Dansk Rørindustri 7

e) Pan-Isovit 7

f) Henss/Isoplus 7

g) KWH 8

h) Fornitori locali 8

i) Powerpipe 8

4. Organizzazione professionale: EuHP 9

Pagina

C. ***Procedimento*** 9
1. La denuncia di Powerpipe 9
2. Gli accertamenti 10
3. Richieste di informazioni a norma dell'articolo 11 10
4. Reazioni delle imprese 10
5. La comunicazione degli addebiti 11
6. Risposte alla comunicazione degli addebiti 11

D. ***Dettagli dell'infrazione*** 12
1. La situazione del mercato 12
2. L'intesa danese 13
a) Il sistema di quote e la fissazione dei prezzi 13
b) Il funzionamento dell'intesa 14
3. Estensione dell'intesa ad altri mercati 16
4. L'intesa europea dal 1994 22
a) Contatti iniziali 22
b) Ripartizione del mercato europeo: accordo di base sulle quote 23
c) Struttura dell'intesa europea 26
i) Il club dei direttori 26
ii) Gruppi di contatto 27
d) Applicazione degli accordi nei mercati nazionali 27
i) Germania 27
ii) Danimarca 30
iii) Paesi Bassi 31
iv) Austria 32
v) Italia 32
vi) Svezia 33
vii) Finlandia 33
viii) Regno Unito 33
e) Azioni concertate intese ad eliminare Powerpipe 33
i) Piano strategico di ABB 33
ii) Audizione dei dipendenti in posizione chiave di Powerpipe 34
iii) Avvertimenti a Powerpipe per escluderla dal mercato tedesco 35
iv) Il contratto Lipsia-Lippendorf: boicottaggio di Powerpipe 36
v) Attuazione del boicottaggio 37
f) Perdurare dell'intesa dopo gli accertamenti 40
5. Ruolo di EuHP 42
6. Valutazione del ruolo di ogni partecipante 43
7. Effetti sul livello generale dei prezzi 47
8. Compensazione da parte di ABB 48

II. **VALUTAZIONE GIURIDICA** 48

A. ***Articolo 85 del trattato CE*** 48
1. Articolo 85, paragrafo 1 48
2. Accordi e pratiche concordate 48
3. Natura della violazione nel caso in esame 50

Pagina

4. Restrizioni della concorrenza 54
5. Effetti sugli scambi tra gli Stati membri 55
6. Durata dell'infrazione 56
7. I destinatari della presente decisione 57
a) Osservazioni generali 57
b) ABB 58
c) Henss/Isoplus 58
d) KWH 60
B. *Rimedi* 61
1. Articolo 3 del regolamento n. 17 61
2. Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 61
a) Considerazioni generali 61
b) Le singole ammende 63
i) ABB 63
ii) Løgstør 65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus e Pan-Isovit 66
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit e Sigma 67

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare gli articoli 3 e 15,

vista la decisione della Commissione, del 19 marzo 1997, di avviare un procedimento ai sensi degli articoli 3 e 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti mossi dalla Commissione in conformità dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 del Consiglio [2], e del regolamento (CEE) n. 99/63 della Commissione, del 25 luglio 1963, sulle audizioni di cui all'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17,

sentito il comitato consultivo sulle pratiche restrittive e le posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. *Sintesi dell'infrazione*

(1) La presente decisione, con la quale vengono inflitte ammende per violazione dell'articolo 85, è indirizzata alle seguenti imprese:

— ABB Asea Brown Boveri Ltd

— Brugg Rohrsysteme GmbH

— Dansk Rørindustri A/S (Starpipe)

— Henss/Isoplus Group:

— Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges-mbH

— Oy KWH Tech AB

— Løgstør Rør A/S

— Pan-Isovit GmbH

— Sigma Tecnologie di rivestimento Srl

— Tarco Energi A/S.

[1] GU 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.
[2] GU 127 del 20.8.1963, pag. 2268/63.

(2) L'infrazione consiste nella partecipazione dei produttori di tubi preisolati utilizzati nei sistemi di teleriscaldamento ad un sistema di accordi anticoncorrenziali che ha dato vita ad un'intesa nazionale in Danimarca verso il novembre 1990, è stato esteso ad altri Stati membri (Italia, Germania) durante il 1991 e nel 1994 è stato riorganizzato in modo da coprire effettivamente l'intera Comunità. Detti produttori di concerto ed in complicità, in violazione dell'articolo 85, paragrafo 1,

— si sono ripartiti i mercati nazionali ed infine l'intero mercato europeo in base ad un sistema di quote;

— hanno assegnato i mercati nazionali a determinati produttori ed orchestrato il ritiro di altri;

— hanno concordato i prezzi dei prodotti e dei singoli progetti;

— hanno assegnato progetti individuali a determinati produttori e hanno manipolato le procedure di aggiudicazione di tali progetti, affinché il produttore designato ricevesse l'appalto del contratto;

— al fine di proteggere l'intesa dalla concorrenza dell'unico grande produttore che non vi aderiva, Powerpipe AB, hanno intrapreso azioni concordate per ostacolarne l'attività commerciale, danneggiarlo economicamente ed estrometterlo dal mercato;

— si sono avvalsi di norme di qualità per mantenere alti i prezzi e ritardare l'introduzione di una nuova tecnologia più economica.

(3) Le singole imprese hanno preso parte all'infrazione durante i seguenti periodi:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: da circa novembre/dicembre 1990, almeno fino a marzo/aprile 1996;

— Pan-Isovit: da circa novembre/dicembre 1990, fino allo stesso periodo;

— Henss/Isoplus: da circa ottobre 1991, fino allo stesso periodo;

— KWH: almeno da marzo 1995, fino allo stesso periodo;

— Brugg: da circa agosto 1994, fino allo stesso periodo;

— Ke-Kelit: da circa gennaio 1995, fino allo stesso periodo;

— Sigma: da circa aprile 1995, fino allo stesso periodo.

(La partecipazione di Brugg, Ke-Kelit e Sigma si è limitata ad accordi sui loro rispettivi mercati nazionali).

B. *L'industria dei tubi preisolati*

1. Il prodotto

(4) I tubi preisolati, utilizzati principalmente nei sistemi di teleriscaldamento, consistono essenzialmente in tubi d'acciaio contenuti in tubi di plastica isolati termicamente con uno strato di schiuma inserito nell'interstizio tra i due tubi.

I sistemi di teleriscaldamento sono utilizzati comunemente nei paesi più settentrionali dell'Europa occidentale e nei paesi dell'ex blocco orientale, dove il clima è rigido. L'acqua è riscaldata in una centrale e distribuita tramite una rete di tubi sotterranei per riscaldare le abitazioni private e gli edifici commerciali di un comune o di un distretto.

A causa delle crescenti preoccupazioni ambientali, soprattutto per quanto riguarda l'uso razionale dell'energia, sono stati largamente riconosciuti i vantaggi dei sistemi di teleriscaldamento, collegati, ad esempio, con le centrali elettriche o con stabilimenti industriali in modo che l'eccesso di calore generato dalle centrali o nell'industria («cogenerazione») venga utilizzato per il teleriscaldamento.

Poiché l'acqua di riscaldamento (o il vapore) deve essere trasportata sotto terra per lunghe distanze, la temperatura è molto elevata (fino a 140 °C) e per garantirne una distribuzione sicura ed efficiente i tubi devono essere preisolati.

(5) I tubi preisolati sono composti di tre elementi principali:

— un «condotto» d'acciaio (o eventualmente di rame) che rappresenta la parte principale del prodotto in cui circola l'acqua calda;

— un rivestimento tubolare protettivo esterno di plastica concentrico al condotto principale;

— uno strato rigido di schiuma isolante da inserire tra i due tubi.

I tubi per teleriscaldamento sono prodotti di solito in misure fisse della lunghezza di 6, 12 o 16 metri. I diametri standard variano da 125 a 800 mm, ma possono essere prodotti tubi con diamentri superiori. I produttori di tubi preisolati forniscono una gamma completa di tubi, gomiti e accessori speciali, compresi vari sistemi di controllo per individuare eventuali perdite. Alcuni produttori coinvolti nel presente caso fabbricano anche tubi flessibili, utilizzati principalmente per collegare le singole abitazioni alla rete principale. I tubi flessibili non sono oggetto del presente procedimento.

I prodotti sono normalizzati e devono rispondere alle norme di qualità, stabilite in collaborazione da fabbricanti, clienti e autorità di normazione, di cui le principali sono: EN 253, EN 258, EN 488 e EN 489. Il metodo di produzione tradizionale prevede che i tratti di tubi d'acciaio siano afferrati da distanziatori e ricoperti da un tubo esterno di plastica e quindi una schiuma venga spruzzata nell'interstizio tra i due tubi concentrici. L'innovazione è un aspetto importante di questo settore industriale, nel quale si presta molta attenzione alla sicurezza, all'efficienza e al rispetto ambientale. Un recente sviluppo è l'introduzione nel 1988 di schiume isolanti senza CFC. Lo sviluppo quasi contemporaneo di un processo di produzione continua di tubi ha consentito di ridurre sostanzialmente i costi. Con questa tecnica i tubi sono fatti avanzare per tutta la catena produttiva senza interruzione, mentre secondo il sistema tradizionale i tubi venivano portati uno per volta. L'autorizzazione di tale metodo di produzione e la sua introduzione su scala commerciale è stata tuttavia ostacolata per alcuni anni dai produttori che utilizzavano il metodo tradizionale.

2. Il mercato dei sistemi di teleriscaldamento

(6) Nell'Europa occidentale i clienti finali di tubi per teleriscaldamento sono le imprese municipalizzate per la fornitura di energia o le imprese specializzate nella fornitura del teleriscaldamento. I contratti di fornitura dei tubi possono essere connessi sia a progetti specifici, sia ad accordi di fornitura annuali.

Nel primo caso il comune o altro ente pubblico o ente locale appalta, con apposita procedura di aggiudicazione, il contratto per l'installazione dei tubi ad un'impresa di genio civile, che a sua volta invita i fabbricanti di tubi preisolati a presentare le loro offerte (i contratti di fornitura di tubi di valore superiore a 400 000 EUR sono soggetti alla normativa comunitaria per gli appalti pubblici) ([3]). L'installazione dei tubi forniti dal fabbricante è effettuata dall'appaltatore. Il 60 % di tutti i contratti conclusi in Europa è di questo tipo.

Nel caso dei contratti annuali (noto anche come mercato «al dettaglio»), il comune o un altro utente finale concorda ogni anno direttamente con un produttore l'acquisto di tubi e accessori per un importo annuo determinato, generalmente per una sostituzione parziale o la manutenzione di un sistema di teleriscaldamento esistente. In alcuni casi il contratto può essere triennale o quinquennale.

(7) Il valore del mercato comunitario dei tubi per teleriscaldamento nel 1995 è stato di circa 400 milioni di EUR, con un incremento del 15 % rispetto all'anno precedente. Il prodotto è smerciato in quasi tutti gli Stati membri. Gli scambi del prodotto fra Stati membri sono consistenti. ABB ha stabilimenti di produzione in vari Stati membri; Henss/Isoplus produce in Austria e in Germania. La Danimarca, principale centro di produzione, rappresenta il 50 % circa della capacità di produzione della Comunità e rifornisce tutti gli Stati membri in cui è utilizzato il teleriscaldamento. La Germania è il maggior mercato nazionale della Comunità (con il 40 % del consumo totale della Comunità, pari ad un valore di 160 milioni di EUR). Almeno due terzi dei tubi posati in Germania sono forniti da altri Stati

([3]) Direttiva 93/38/CEE del Consiglio, del 14 giugno 1993, che coordina le procedure d'appalto degli enti erogatori di acqua e di energia, degli enti che forniscono servizi di trasporto nonché degli enti che operano nel settore delle telecomunicazioni; articolo 2, paragrafo 2, lettera a), punto iii) e articolo 14 (GU L 199 del 9.8.1993, pag. 84), modificata da ultimo dalla direttiva 98/4/CE del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 101 dell'1.4.1998, pag. 1).

membri, principalmente dalla Danimarca, ma anche dall'Austria, dalla Finlandia e dalla Svezia. La Danimarca è il secondo mercato nazionale della Comunità, con il 20 % del consumo totale. L'insieme dei produttori comunitari esporta (verso l'Europa dell'Est, gli Stati nordici e gli Stati baltici) per altri 100 milioni di EUR, senza contare altri mercati in rapida espansione, come la Russia e la Cina.

3. **I produttori**

(8) All'epoca dei fatti i produttori che rifornivano su larga scala il mercato dell'Europa occidentale di tubi preisolati erano otto: ABB, Løgstør, Dansk Rør («Starpipe»), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH e Powerpipe. La produzione comunitaria è concentrata soprattutto in Danimarca, in cui sono insediati quattro dei suddetti produttori, tre dei quali nella città di Fredericia.

a) *ABB*

(9) Il maggior produttore di tubi per teleriscaldamento (e l'unico grande gruppo multinazionale del settore) è il gruppo industriale svizzero-svedese ABB Asea Brown Boveri Ltd, con sede centrale a Zurigo. ABB è stato costituito nel 1988 con la fusione di Asea AB di Stoccolma (Svezia) e di BBC Brown Boveri Ltd di Baden (Svizzera). Esso è detenuto in parti uguali dalle due società capogruppo che ora sono esclusivamente società holding note rispettivamente come ABB AB ed ABB AG. ABB Asea Brown Boveri Ltd è alla testa di un gruppo di più di 1 000 società, che ha realizzato nel 1997 un fatturato consolidato di circa 31,3 miliardi di USD (27,6 miliardi di EUR). Più della metà delle attività del gruppo si svolgono in Europa.

Il gruppo ABB è organizzato in strutture sovrapposte, una regionale e l'altra a «segmenti di mercato».

L'organo di controllo di ABB è il consiglio di amministrazione, sotto al quale vi è il massimo organo direttivo, il comitato di direzione del gruppo, composto (agosto 1993) da un direttore generale e da sette vicedirettori generali rappresentanti le tre regioni geografiche in cui ABB opera e i quattro principali segmenti di attività o di prodotti. Per la maggior parte del periodo cui si riferisce la presente decisione, i quattro segmenti d'attività i cui presidenti sedevano in qualità di vicedirettori generali nel comitato di direzione erano: produzione di energia, trasmissione e distribuzione di energia elettrica; sistemi industriali e di costruzione, e trasporti [4].

Ciascun segmento di attività di ABB è a sua volta suddiviso in «settori di attività» (business-areas), ognuno dei quali è responsabile di quella specifica attività industriale a livello mondiale. Complessivamente ABB ha oggi 37 settori d'attività, di cui uno è il teleriscaldamento.

ABB è nel contempo organizzata in tre regioni geografiche (Europa, Americhe e Asia-Pacifico): la struttura, che è trasversale ai segmenti di attività e ai settori di prodotti, permette di trattare questioni di strategia generale e di assicurare il coordinamento tra segmenti d'attività e paesi.

(10) Dopo la ristrutturazione di ABB, nell'agosto 1993, il settore di attività «teleriscaldamento» (designato dalla sigla BA-VDH) è stato integrato nel segmento dei trasporti e perciò rispondeva direttamente al capo di quel segmento (che, come vicedirettore generale e membro del comitato di direzione del gruppo, era uno dei dirigenti di grado più elevato di ABB).

Il settore d'attività «teleriscaldamento» di ABB (BA-VDH) comprende imprese di produzione ubicate a Fredericia, in Danimarca (ABB IC Møller A/S), in Finlandia (ex Ecopipe), in Germania (ABB Isolrohr GmbH), in Svezia e in Polonia. Provvedono alle vendite e alla distribuzione di tubi preisolati nell'UE le imprese suddette, altre controllate da ABB o agenti commerciali. ABB detiene il 40 % circa di tutto il mercato europeo occidentale del teleriscaldamento; è alla guida del mercato

[4] Dal 1º gennaio 1996 le attività mondiali di ABB nel trasporto ferroviario sono state fuse con quelle di Daimler-Benz Trasporto in una impresa comune denominata Adtranz: cfr. decisione 97/25/CE della Commissione (Caso IV/M.580-ABB/Daimler-Benz). (GU L 11 del 14.1.1997, pag. 1). L'allora presidente del segmento trasporti di ABB fu nominato presidente e direttore generale della nuova impresa, il teleriscaldamento è rimasto un'attività della struttura di gruppo di ABB ed ora appartiene al segmento produzione di energia.

e principale fornitore della maggior parte dei paesi in cui opera. ABB ha iniziato la propria attività in questo settore in Danimarca come ABB IC Møller e si è ingrandita su questo mercato essenzialmente con l'acquisizione di produttori più piccoli. Tutte queste imprese sono state integrate nelle attività di ABB. Nella relazione annuale di ABB le commesse ricevute dal settore del teleriscaldamento nel 1995 sono valutate a 283 milioni di USD (216 milioni di EUR).

Pur essendo IC Møller l'impresa principale di ABB nel teleriscaldamento e il suo presidente capo del settore di attività «teleriscaldamento», nella struttura societaria non funge da società holding per le altre imprese del settore: Isolrohr GmbH è ad esempio controllata al 100 % dalla principale società tedesca di ABB.

b) *Løgstør*

(11) Løgstør Rør A/S, secondo produttore comunitario di tubi per teleriscaldamento, è un'impresa familiare ed ha iniziato a produrre nel 1960 nell'omonima città danese. Løgstør è stata ristrutturata nel 1988 e le sue attività sono state trasferite ad una nuova impresa. La quota di mercato nell'Europa occidentale è del 20 % circa. Nel 1993 la società ha rilevato un piccolo stabilimento in Finlandia, successivamente denominato LR Putki, che ha chiuso alle fine del 1996 a causa di ingenti perdite. Possiede anche una società in partecipazione con stabilimenti di produzione in Italia, che fabbricano principalmente accessori. Løgstør è stato il primo ad introdurre un processo di produzione continua e sostiene di aver ridotto i costi del 15–20 % circa rispetto alle tecniche di fabbricazione tradizionali che utilizzano un processo per lotti. Le economie sono effettuate sul materiale, dato che con il nuovo processo si può utilizzare un rivestimento esterno più sottile e una minore quantità di schiuma isolante. La società sostiene di aver avuto notevoli difficoltà a far accettare il nuovo prodotto sul mercato, poiché i concorrenti, che utilizzavano il metodo tradizionale l'hanno accusata di non rispettare le norme, insistendo per il mantenimento delle vecchie norme relative allo spessore del rivestimento e alla densità della schiuma.

Løgstør ha rilevato il produttore tedesco Pan-Isovit (anch'esso destinatario della presente decisione) con effetto al 1º gennaio 1997.

c) *Tarco*

(12) Anche Tarco Energi A/S ha i propri stabilimenti di produzione principali a Fredericia, in Danimarca, e vende soprattutto in Danimarca e in Germania. La società opera anche in Scandinavia, in Italia, nei Paesi bassi e in alcuni mercati dell'Europa dell'Est. La sua quota di mercato nell'Europa occidentale è del 14 % circa. Tarco Energi A/S fa parte del gruppo industriale Tarco A/S di Nyborg che appartiene ad un consorzio di più di ottanta comuni danesi, molti dei quali sono acquirenti di teleriscaldamento.

d) *Dansk Rørindustri*

(13) Dansk Rørindustri A/S, nota come «Starpipe» ha anch'essa la sede a Fredericia, Danimarca. La società detiene una quota del mercato europeo occidentale del 6 % circa. I suoi mercati principali sono la Danimarca e gli altri paesi scandinavi, la Germania e i paesi dell'Europa orientale.

e) *Pan-Isovit*

(14) All'epoca dei fatti Pan-Isovit GmbH, con sede a Spira, in Germania, era insieme alla consociata svizzera Pan-Isovit AG di Regensdorf, detenuta al 100 % da Pan-Isovit Holding AG, a sua volta interamente controllata da un gruppo industriale svizzero, WMH-Walter Meier Holding AG. Il principale stabilimento di tubi per teleriscaldamento si trovava a Spira, mentre la fabbrica svizzera produceva unicamente accessori. Pan-Isovit, che detiene il 12 % circa del mercato europeo occidentale, è stata acquistata da Løgstør dopo gli accertamenti nel presente procedimento.

f) *Henss/Isoplus*

(15) Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH ha uno stabilimento di produzione a Hohenberg, in Austria e (tramite una controllata al 100 %) un altro stabilimento a Sondershausen, in Germania. Quest'ultimo Stato membro rappresenta anche il suo mercato principale. La società ha strutture

produttive anche in Ungheria e nella Repubblica ceca. Isoplus, che è stata costituita nel 1989, nel 1990 ha rilevato lo stabilimento austriaco di ABB-Isolrohr. Nel periodo cui si riferisce la presente decisione le vendite di Isoplus in Germania venivano effettuate esclusivamente tramite due società: Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, di Rosenheim e Dipl-Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH Berlino ([5]). Henss Rosenheim ha operato anche da agente commerciale di ABB IC Møllers per la Baviera. Tale relazione con ABB è dovuta al fatto che Isolrohr apparteneva precedentemente alla famiglia Henss e nel 1987 è stata venduta a IC Møller. Il contratto di agenzia con ABB ha dato origine a frequenti controversie con conseguenti procedure arbitrali. Henss e Isoplus costituivano un gruppo «de facto», anche se da quanto risulta dai registri delle imprese non esisteva fra di loro nessun legame proprietario. Henss/Isoplus detiene il 9 % del mercato europeo occidentale.

g) *KWH*

(16) Oy KWH Pipe AB di Vaasa, il solo produttore in mani finlandesi, è attivo principalmente nella fabbricazione e smercio di tubi di plastica (PEad, PVC) per il genio civile e per imprese municipalizzate. KWH Tech è il segmento dell'impresa che si occupa (fra l'altro) della fabbricazione di tubi preisolati per teleriscaldamento (la «Thermopipe»; l'altra unità è la «Machine Unit» che produce e vende macchinari e tecnologie per la fabbricazione di tubi). KWH, le cui attività nel settore del teleriscaldamento nell'Europa occidentale sono limitate ai paesi scandinavi, detiene il 2 % circa di tutto il mercato europeo occidentale. Dal 1992 si è specializzata nella costituzione di imprese comuni per promuovere il teleriscaldamento nei mercati extracomunitari ai quali ha trasferito tecnologia e know-how.

h) *Fornitori locali*

(17) Esistono vari fornitori di teleriscaldamento che servono principalmente il loro mercato nazionale: Brugg (Germania/Svizzera), Sigma (Italia) e Ke-Kelit (Austria). Brugg ora produce solo tubi flessibili. Per progetti di teleriscaldamento per i quali è in concorrenza con gli altri produttori, acquista tubi rigidi da Starpipe, avendo chiuso i propri stabilimenti di produzione di questo tipo di tubi alla fine del 1994. Ke-Kelit è una società indipendente che fornisce direttamente tubi vendutile da Løgstør.

Sigma, che precedentemente apparteneva al gruppo siderurgico pubblico Ilva, è stata acquistata dal gruppo Riva con la privatizzazione del 1995. Malgrado appartenga ad un gruppo importante, essa opera soltanto a livello locale.

i) *Powerpipe*

(18) Powerpipe AB è stata costituita nel 1986 su iniziativa di ex dipendenti dell'impresa svedese Ecopipe, dopo l'acquisizione di quest'ultima da parte della società finlandese Uponor. In seguito al concordato con i creditori del 1988 e ad una ristrutturazione finanziaria effettuata con la garanzia di Birka Business Development AB, Powerpipe è stata rilevata da Birka di cui è divenuta una controllata al 100 %. Nel 1988 Powerpipe è stata uno dei primi produttori a sviluppare una schiuma isolante senza CFC per tubi preisolati (utilizzando una tecnologia a base di CO_2). Nel 1994 deteneva la quota di Powerpipe dell'intero mercato europeo occidentale di tubi preisolati del 2 % circa, ed era attiva principalmente in Svezia e in Finlandia.

Dal 1993 Powerpipe ha perseguito una politica di espansione in altri mercati europei, tra cui la Germania. Una delle ragioni del cambiamento di strategia, secondo quanto descrive Powerpipe, era il livello inspiegabilmente basso dei prezzi che la società otteneva in Svezia (dove ABB era il produttore principale del mercato). Powerpipe era convinta che i grandi produttori comprimessero deliberatamente i prezzi in Svezia per danneggiare le sue attività.

Secondo Powerpipe i produttori affermati avevano cercato fin dall'inizio di eliminarla o di neutralizzarla come concorrente potenziale. Dal 1991 in poi gli altri produttori hanno ripetutamente proposto a Birka e al suo proprietario

([5]) Dal 1º gennaio 1997 Henss Rosenheim ha cambiato denominazione in Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH e il 6 agosto 1997 ha assorbito Henss Berlin che non esiste più come soggetto giuridico distinto.

l'acquisto di Powerpipe, ma le trattative non hanno mai dato esito positivo.

Nel gennaio 1997 Birka ha venduto le attività di Powerpipe ad una nuova società appartenente ad un gruppo d'investimento franco-danese specializzato nelle piccole e medie imprese industriali. La società Powerpipe AB ha cambiato denominazione sociale ed è rimasta nel gruppo Birka mentre la nuova società ha continuato l'attività con la denominazione sociale Powerpipe AB, ma non ha nessun legame con Birka.

4. Organizzazione professionale: EuHP

(19) Nel 1991, su iniziativa di ABB, è stata costituita l'Associazione europea dei fabbricanti di tubi per teleriscaldamento («EuHP»). Secondo lo statuto di EuHP, l'obiettivo principale dell'associazione era di garantire la qualità del prodotto nonché dell'installazione, del servizio e della formazione del personale. EuHP ha definito le proprie norme tecniche ed ha richiesto ai propri aderenti la conformità dei prodotti alle norme europee (NE).

— Gli altri obiettivi dichiarati di EuHP sono:

— la promozione della ricerca e dello sviluppo tecnico,

— la promozione dell'uso del teleriscaldamento,

— la partecipazione ad attività di normalizzazione e di protezione dell'ambiente,

— la prestazione di consulenza e di assistenza tecnica.

L'animatore di EuHP era ABB, che controllava di fatto l'organizzazione e forniva il personale. Inizialmente vi partecipavano a titolo individuale le imprese di ABB operanti nel settore e i tre produttori danesi. KWH vi aderì un po più tardi (aprile 1992) e l'anno seguente Pan-Isovit. A partire dal 1993 Henss/Isoplus fece risoluti tentativi (compresa una minaccia di azione legale sulla base del fatto che EuHP era un cartello da cui era esclusa) per esservi ammessa ed infine poté esservi ammessa verso la metà del 1995. Powerpipe non ne ha mai fatto parte.

Nel corso del presente procedimento, ABB annunciò di aver deciso di ritirarsi da EuHP. Løgstør ha cessato di farne parte il 31 dicembre 1997. Anche altri produttori, a quanto sembra, si erano ritirati. La situazione precisa di EuHP al momento della decisione non è nota.

C. *Procedimento*

1. La denuncia di Powerpipe

(20) Con lettera del 18 gennaio 1995 Powerpipe ha presentato alla Commissione una denuncia il cui contenuto essenziale era il seguente:

— gli altri produttori/fornitori di tubi preisolati, in particolare ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit e Isoplus, avevano costituito un cartello illegale e clandestino per ripartirsi il mercato europeo in base ad un sistema di quote, per concordare i prezzi dei prodotti e dei singoli progetti e avevano cooperato alla manipolazione degli appalti per i singoli progetti, affinché fossero aggiudicati al produttore previamente designato dal cartello;

— i suddetti produttori per proteggere il cartello dalla concorrenza e mantenere il controllo del mercato, avevano concordato iniziative intese a danneggiare le attività di Powerpipe, limitarle al mercato svedese e farle cessare definitivamente, (tra l'altro) inducendo sistematicamente i dirigenti più importanti di Powerpipe a lasciare l'impresa e interferendo indebitamente nelle relazioni contrattuali di quest'ultima con clienti e fornitori.

(21) All'inizio del 1994 il proprietario di Birka (società che controlla Powerpipe) in due diverse occasioni aveva richiamato l'attenzione di ABB scrivendo personalmente al presidente del segmento trasporti (cfr. punto 10) a Zurigo e proponendo un incontro. Quest'ultimo aveva respinto, giudicandole totalmente infondate, le accuse di comportamento sleale e anticoncorrenziale e aveva rifiutato l'incontro con il proprietario di Powerpipe, adducendo che la sua lettera poteva essere interpretata dalle autorità per la concorrenza come un tentativo di indurre ABB ad aderire ad accordi illegali. In seguito il proprietario di Powerpipe ha informato un membro del consiglio d'amministrazione di ABB delle attività del cartello e delle relative conseguenze sull'attività di Powerpipe e ha chiesto al consiglio di amministrazione di ABB di agire

immediatamente per far cessare l'infrazione. Nel dicembre del 1994, dopo che i consulenti legali di Powerpipe avevano ancora una volta sollevato la questione con ABB, la direzione di ABB di Zurigo ha negato categoricamente che il gruppo partecipasse a pratiche concordate o ad accordi che alterano, restringono o incidono in altro modo sulla concorrenza nel settore del teleriscaldamento e delle reti di condotti. Essa ha affermato che le accuse di comportamento illegale rivoltele da Powerpipe erano del tutto infondate e che ABB si sarebbe opposta strenuamente a qualsiasi azione scorretta o interferenza con le sue attività e avrebbe chiesto il risarcimento di qualsiasi danno causatole.

In seguito a tale reazione di ABB, Powerpipe ha depositato una denuncia presso la Commissione.

2. Gli accertamenti

(22) Il 28 giugno 1995 funzionari della Commissione, che agivano in forza di una decisione della Commissione del 12 giugno 1995, e rappresentanti delle autorità nazionali della concorrenza degli Stati membri interessati, hanno effettuato accertamenti simultanei e senza preavviso presso le seguenti imprese o associazioni di imprese:

— ABB IC Møller A/S, Fredericia, Danimarca;

— Dansk Rørindustri A/S, Fredericia, Danimarca;

— Løgstør Rør A/S Løgstør, Danimarca;

— Tarco Energi A/S, Fredericia, Danimarca;

— European District Heating Pipe Manufacturers Association, Fredericia, Danimarca;

— Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Rosenheim, Germania;

— Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlino, Germania;

— Pan-Isovit GmbH, Spira, Germania;

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Hohenberg, Austria;

— Oy KWH Pipe AB, Vaasa, Finlandia.

Nel corso degli accertamenti la Commissione ha raccolto una ricca documentazione nella maggior parte delle imprese visitate, tra cui verbali dettagliati di riunioni, circolari interne, documenti di lavoro, tabelle e liste, tutti tendenti a confermare i fatti allegati da Powerpipe.

3. Richieste di informazioni a norma dell'articolo 11

(23) Il 13 marzo 1996 la Commissione ha inviato richieste d'informazioni, a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, ad ABB IC Møller, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit e alle quattro imprese del gruppo Henss/Isoplus. La Commissione chiedeva loro di fornire ulteriori informazioni e spiegazioni precise riguardo ai documenti rinvenuti nei loro uffici durante gli accertamenti effettuati l'anno precedente, a norma dell'articolo 14, paragrafo 3.

4. Reazioni delle imprese

(24) Dopo aver ricevuto le richieste d'informazioni ex articolo 11, varie imprese hanno preso contatto con la Commissione ammettendo genericamente di aver partecipato a violazioni gravi dell'articolo 85 del trattato e dichiarandosi disposte a cooperare pienamente alle indagini e a fornire sulle infrazioni molte più informazioni di quelle richieste dalla Commissione in applicazione dell'articolo 11 (le richieste d'informazioni si limitavano quasi esclusivamente ai documenti trovati in possesso di ciascuna delle suddette imprese).

La maggior parte delle imprese coinvolte ha in seguito fornito di propria iniziativa alla Commissione informazioni e documenti che non solo confermavano e corroboravano le prove raccolte durante gli accertamenti, ma rivelavano anche che il cartello era nato da accordi di ripartizione del mercato e di fissazione dei prezzi conclusi tra i produttori danesi fin dal novembre o dicembre 1990 e aveva continuato a funzionare praticamente senza modifiche per almeno nove mesi dopo gli accertamenti della Commissione, con precauzioni supplementari per celarne l'esistenza alla Commissione (ad esempio le riunioni si tenevano fuori del territorio comunitario).

Dopo aver negato, in un primo tempo, rispondendo alle richieste di informazioni ex articolo 11, di essere al corrente della violazione o di

avervi partecipato e dopo aver rifiutato di trattare della questione, le imprese di Henss/Isoplus hanno successivamente ammesso di aver partecipato limitatamente (solamente Isoplus) alla violazione dell'articolo 85 del trattato e hanno anche fornito alcune prove documentarie.

5. La comunicazione degli addebiti

(25) Nella sua comunicazione degli addebiti del 20 marzo 1997 la Commissione sosteneva che i destinatari avevano violato l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato, inizialmente in Danimarca verso novembre 1990 e poi progressivamente dapprima in Germania, intorno ad ottobre 1991, e a fine 1994 in tutto il mercato comune, partecipando ad un cartello clandestino mediante il quale si erano ripartiti il mercato europeo e i singoli mercati nazionali secondo un sistema di quote, avevano concordato i prezzi dei prodotti e dei singoli progetti, avevano assegnato i progetti a produttori già designati e manipolato le procedure d'aggiudicazione al fine di garantirne l'assegnazione al produttore designato e, per proteggere il cartello dalla concorrenza, avevano intrapreso iniziative concordate per danneggiare l'attività di Powerpipe, limitandola alla sola Svezia o estromettendola dal mercato.

La comunicazione degli addebiti precisava la durata della partecipazione dei vari produttori nel seguente modo:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: da novembre 1990 fino ad almeno marzo/aprile 1996;

— Pan-Isovit: da dicembre 1990 circa fino allo stesso periodo;

— Henss/Isoplus: dall'ottobre 1991 circa fino allo stesso periodo;

— KWH: da marzo 1995 circa fino allo stesso periodo;

— Brugg: dall'agosto 1994 circa fino allo stesso periodo;

— Ke-Kelit e Sigma: dall'inizio o dai primi mesi del 1995 circa fino allo stesso periodo.

La presunta partecipazione di Brugg, Ke-Kelit e Sigma si limitava agli accordi relativi ai rispettivi mercati nazionali.

6. Risposte alla comunicazione degli addebiti

(26) Nelle risposte alla comunicazione degli addebiti la maggioranza dei produttori ha ammesso di aver preso parte alla violazione dell'articolo 85 del trattato ma, ad eccezione di ABB (la quale non ha contestato i fatti essenziali asseriti dalla Commissione né le sue conclusioni), ha minimizzato la durata della violazione e il ruolo svolto e ha negato di aver preso parte a manovre volte a danneggiare Powerpipe o ad eliminarla dal mercato.

Løgstør e Tarco hanno sostenuto che non si è trattato di una violazione continuata, ma piuttosto di due cartelli assolutamente distinti: il primo, limitato alla Danimarca, aveva funzionato dalla fine del 1990 o dall'inizio del 1991 fino ai primi mesi del 1993, mentre il secondo, che riguardava un mercato più esteso, era iniziato soltanto verso la fine del 1994.

Da parte sua, Starpipe non ha parlato specificamente della questione, ma ha sostenuto di aver avuto solo un ruolo di minore importanza nei tentativi di ABB e Løgstør di dominare il mercato.

La Commissione, malgrado sostenesse che le società Henss/Isoplus costituivano una sola impresa, non essendo stata identificata una holding del gruppo, indirizzò la comunicazione degli addebiti ad entrambe le società, le quali furono rappresentate separatamente nel procedimento.

Isoplus, che ha strenuamente negato di aver formato un gruppo con le imprese Henss o di avervi partecipazioni, ha dichiarato di non aver preso parte a nessun accordo di spartizione del mercato prima di fine 1994/inizio 1995.

Le due società Henss hanno sostenuto che il loro proprietario prese parte ad occasionali discussioni coi produttori dal 1991 in poi per far cessare la guerra sui prezzi, ma queste furono assolutamente inconcludenti fino alle fine del 1994. Se dopo tale data si costituì un cartello nel quale il principale proprietario di Henss ebbe da Isoplus l'incarico di partecipare alle riunioni a suo nome, nessuna violazione fu mai commessa dalle imprese Henss essendo queste gli agenti di vendita di Isoplus e non potendo in quanto tali far parte di un «cartello di produttori»: responsabile di un'eventuale infrazione dell'articolo 85 del trattato era unicamente Isoplus.

Anche Pan-Isovit ha confermato che, per quanto possa aver avuto contatti con altri produttori prima della fine del 1994, non aderì al cartello prima del 1994/95.

(27) KWH non ha contestato i fatti su cui si è basata la Commissione nella sua comunicazione degli addebiti, ma ha sostenuto di essere stata costretta da ABB ad aderire al cartello in maggio (non marzo) 1995 e di aver cooperato con il cartello soltanto per evitare sistematiche rappresaglie degli altri produttori.

Brugg ha ammesso di aver svolto un ruolo limitato nel cartello (che la comunicazione degli addebiti aveva pienamente riconosciuto), ma soltanto da dicembre 1994 e non da agosto; ha sostenuto inoltre di aver partecipato alle riunioni per evitare di essere eliminato dal mercato dai suoi principali concorrenti, in particolare da ABB.

Ke-Kelit ha minimizzato il suo ruolo e ha dichiarato di essere stata messa di fronte al fatto compiuto dagli altri produttori e di non aver avuto alternativa all'accettazione della quota assegnatale per l'Austria.

Sigma (che non sembra distinguere tra la partecipazione al cartello e l'appartenenza ad EuHP, a cui non aderì) afferma che nella maggior parte dei casi la sua partecipazione alle riunioni riguardanti l'Italia si limitava a questioni tecniche, e nei rari casi in cui venivano proposti accordi anticoncorrenziali non accettò nessuna limitazione alla sua libertà commerciale.

Per quanto riguarda le azioni descritte dettagliatamente nella comunicazione degli addebiti dirette ad estromettere dal mercato il concorrente Powerpipe, ad esclusione di ABB, tutti i produttori contro cui furono mosse le accuse (tra i quali non erano compresi né Ke-Kelit né Sigma) hanno negato di aver preso parte a tali misure o di averle attuate. KWH ha sostenuto di aver subito delle pressioni perché partecipasse al boicottaggio collettivo nei confronti di Powerpipe, ma di aver rifiutato di obbedire alle istruzioni del cartello.

D. *Dettagli dell'infrazione*

1. La situazione del mercato

(28) Nel 1987, proprio prima della fusione con ASEA, Brown Boveri Company, proprietaria del produttore danese IC Møller (divenuta in seguito ABB IC Møller A/S) si era lanciata in un programma strategico di acquisizione di imprese produttrici di tubi per teleriscaldamento di tutta Europa, tra cui Isolrohr (ora ABB Isolrohr), attiva in Germania, Austria e Ungheria ed Ecopipe e Dyrotan, attive in Scandinavia.

Mentre la Danimarca era la «sede» dell'industria del teleriscaldamento, la Germania era già il mercato nazionale più vasto, ma alle fine degli anni '80 era considerato maturo, con poche possibilità di nuove installazioni rispetto alle attività di manutenzione e modernizzazione dei sistemi di teleriscaldamento esistenti.

Secondo i maggiori produttori, il mercato del teleriscaldamento era caratterizzato all'epoca da una forte concorrenza che tendeva a comprimere il livello dei prezzi.

Da parte sua, ABB ritiene di aver dovuto ingiustamente sostenere tutti i costi della riorganizzazione del settore, mentre gli altri produttori l'hanno ottenuta «gratuitamente» (risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 14). A suo parere, nella seconda metà degli anni '80 i fornitori hanno irresponsabilmente ridotto i prezzi, per cercare di migliorare la propria quota in un mercato di cui non si prevedeva una notevole crescita nell'immediato futuro.

ABB dichiarava che la ristrutturazione era essenziale in quanto esistevano troppi piccoli produttori che fabbricavano tubi di bassa qualità la cui scarsa durata «comprometteva l'economicità del teleriscaldamento»: i sistemi che non rispettavano le norme di qualità CEN potevano costare il 10-20 % in meno in confronto al materiale approvato, ma duravano solo dieci anni anziché venti.

(29) In Germania i produttori tedeschi, austriaci e svizzeri avevano costituito un'associazione professionale denominata Bundesverband Fernwärmeleitungen (BFW), che raggruppava, secondo le loro affermazioni, esclusivamente le società capaci di garantire le rigorose norme di qualità richieste dal mercato tedesco. I produttori che non avevano stabilimenti di produzione in Germania non potevano aderire all'associazione. I produttori danesi

(tra cui ABB IC Møller) ne erano esclusi, ma aspiravano ad una maggiore penetrazione nel mercato tedesco: Løgstør afferma tuttavia che, dopo aver acquistato Isolrohr nel 1987, Brown Boveri aveva allentato la pressione, dal momento che poteva oramai produrre per conto proprio in Germania (risposta di Løgstør alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, dichiarazione II, pag. 87).

Le tabelle dei prezzi presentate da ABB dimostrano che il prezzo di mercato in Germania si è mantenuto assai stabile nel periodo 1985-1990: salvo piccole fluttuazioni, il livello dei prezzi alla fine di questo periodo era lo stesso che all'inizio, mentre le quantità stagnavano.

Sul mercato danese, approvvigionato esclusivamente dai quattro produttori nazionali, in generale i prezzi erano considerati alti; la stabilità dei prezzi sul mercato nazionale offriva ai produttori locali una base solida per esportare nei paesi vicini.

(30) Nel 1988-1989 ABB aveva iniziato a tenere una serie di riunioni con Løgstør, Tarco e Starpipe per trovare una «soluzione» ai problemi del settore (risposta di Løgstør alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, dichiarazione I, pag. 72 e dichiarazione II, pagg. 86 e 87).

Subito dopo l'inizio delle discussioni, la situazione del mercato cambiò improvvisamente. L'apertura al commercio degli ex paesi del blocco orientale nel 1989 determinò un massiccio aumento della domanda: il potenziale mercato totale per i fornitori dell'Europa occidentale passava da circa 2,5 miliardi di DKK (315 milioni di EUR) nel 1988 a 3,5-3,7 miliardi di DKK (440-470 milioni EUR) nel 1991.

Tutti i produttori hanno sostanzialmente aumentato la propria capacità di produzione per soddisfare la nuova domanda proveniente in particolare dalla Polonia e dalla ex Germania orientale, nella quale il governo federale e i nuovi «Land» investivano nel rinnovo delle infrastrutture che non rispondevano ai livelli occidentali. Il mercato tedesco è aumentato del 20 % nel giro di un anno ma i prezzi non sono aumentati, anzi, secondo i produttori, nel 1991 sono di fatto scesi del 10 % rispetto all'anno precedente.

I principali motivi del permanere di prezzi bassi in Germania sono stati indicati da ABB come sostanzialmente strutturali, e cioè:

i) la concentrazione degli investimenti del governo federale nell'ex RDT;

ii) il fatto che la crescita nella Germania orientale si basava quasi esclusivamente su progetti di nuovi impianti invece che su attività di sostituzione; i clienti diretti erano perciò gli appaltatori (invece che le autorità locali), che stimolavano la concorrenza sui prezzi fra i produttori per accrescere i propri margini di utile;

iii) il ricorso ai prezzi civetta da parte dei produttori, per conquistare clienti su un nuovo mercato.

Inoltre, il ricorso alla procedura di appalto per l'assegnazione della maggior parte dei progetti probabilmente ha portato ad una maggiore concorrenza tra i produttori.

2. Il cartello danese

a) *Il sistema di quote e la fissazione dei prezzi*

(31) Malgrado che già il 30 ottobre 1989 [allegato X1 della comunicazione degli addebiti (*)] ABB avesse valutato varie possibilità, tra cui: 1) un'offerta di Løgstør di limitare la propria attività alla Danimarca, alla Germania, alla Finlandia e alla Svezia; 2) un «accordo di pace» in Danimarca tra i quattro produttori, che prevedeva il congelamento delle quote di mercato, le prime intese chiaramente definite di ripartizione del mercato di cui la Commissione è a conoscenza sono entrate in vigore nel 1991.

L'accordo raggiunto tra i quattro produttori danesi in una riunione tenutasi nello Jutland verso la fine del 1990 riguardava i principi fondamentali di una cooperazione generale nel loro mercato interno. A quell'epoca le importazioni dalla Germania in Danimarca erano trascurabili. I partecipanti erano tutti dirigenti delle società, con rango di amministratore delegato o anche superiore (ri-

(*) Nella presente decisione ogni riferimento ad allegati numerati si intende fatto agli allegati della comunicazione degli addebiti.

sposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 49; risposta di Løgstør, dichiarazione 1, pag. 72; dichiarazione di Tarco del 26 aprile 1996, pag. 2).

Una delle prime iniziative è stata quella di coordinare un aumento di prezzo del 10-12 % in totale da applicarsi in Danimarca in due tempi (erano previste date diverse per i vari produttori), e tra il 6 e 10 % sui mercati di esportazione (allegato 19 della comunicazione degli addebiti).

Per definire le condizioni precise dell'accordo, che doveva includere un sistema di assegnazione di quote e di ripartizione dei clienti, si sono susseguite varie altre riunioni: gli amministratori delegati (soprannominati «i papi») si sono riuniti il 16 gennaio 1991.

(32) Le quote, che si supponevano valide per i due anni successivi cioè 1991 e 1992, sono state concordate nella riunione del 16 gennaio, ma modificate due mesi dopo (il 4 marzo 1991) per aumentare un poco quelle di ABB e di Løgstør.

Le quote definitivamente concordate il 4 marzo erano le seguenti:

— ABB 41 %

— Løgstør 27 %

— Tarco 18 %

— Starpipe 14 %

Il principio di base sul quale si fondava il sistema di ripartizione del mercato danese era il rispetto delle relazioni con «i clienti fissi»: ogni fornitore manteneva la propria clientela, senza tentare di accaparrarsi i clienti di un altro produttore.

Il regime delle quote concordato dagli amministratori delegati era applicato e controllato dal gruppo gerarchicamente inferiore dei responsabili delle vendite (il gruppo «vendite» o «contatti») che si riuniva una volta (secondo Tarco) o anche due volte (secondo ABB) al mese.

Gli amministratori delegati si riunivano ogni tre mesi per risolvere difficoltà o controversie.

b) *Il funzionamento dell'intesa*

(33) Un dirigente in pensione, con stretti rapporti personali presso ABB, che in precedenza era stato nel consiglio di amministrazione di IC Møller, fu assunto come consulente con funzioni di «coordinatore» dell'intesa.

Il gruppo di contatto, che distribuiva le attività tra i membri dell'intesa, alimentava una banca dati di progetti e clienti su un elaboratore elettronico portatile. Veniva deciso in anticipo chi avrebbe ottenuto il contratto. Per ciascun progetto, il «favorito» (cioè l'impresa alla quale il contratto doveva essere attribuito) comunicava il prezzo che intendeva indicare nella proposta agli altri partecipanti, i quali allora offrivano prezzi superiori in modo da «proteggere» il fornitore designato dall'intesa.

Di solito il progetto era assegnato dall'intesa al fornitore tradizionale del cliente. Poiché la Danimarca è un mercato maturo, la maggior parte dei contratti riguarda vendite dirette a clienti esistenti. I 20-30 «nuovi» progetti dati in appalto ogni anno (per un valore variabile tra 500 000 e 30 milioni di DKK) erano ripartiti tra i quattro produttori danesi in modo da garantire che le vendite totali corrispondessero alle quote concordate.

L'accordo di ripartizione del mercato danese prevedeva un regime di compensazioni. I revisori contabili di ciascun produttore certificavano le vendite totali di tubi effettuate durante l'anno e i certificati venivano poi scambiati tra i partecipanti all'intesa.

(34) Alla fine del 1990 i quattro produttori danesi avevano concordato aumenti dei loro listini dei prezzi nazionali e d'esportazione, nonché il calendario e le fasi degli aumenti che variavano da produttore a produttore (cfr. considerando 31).

Per facilitare il funzionamento del sistema, i produttori si scambiarono i rispettivi listini prezzi, che ABB raggruppò in un unico documento di riferimento il 23 gennaio 1991. In seguito, nel marzo 1991, furono concordati gli sconti da pra-

ticare sui prezzi di listino e l'accordo fu applicato dai responsabili delle vendite mediante istruzioni al loro personale sull'entità degli sconti autorizzati: il rispetto dell'accordo era garantito dallo scambio, tra i produttori, di copie delle istruzioni interne (dichiarazione di Tarco, pag. 3).

Gli aumenti di prezzo erano concordati periodicamente. Nell'autunno del 1991 i quattro produttori danesi discussero gli aumenti annuali dei prezzi di listino per il mercato danese e per l'esportazione. In ottobre i due produttori tedeschi si unirono a loro nelle riunioni regolari (considerando 41). Fu perciò raggiunto un accordo, che includeva Pan-Isovit e Henss/Isoplus, per aumentare i prezzi al di fuori della Danimarca del 6-8 % circa dal 1º gennaio 1992 (risposta di ABB alla richiesta ex articolo 11, pagg. 18 e 19; risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti pagg. 30 e 31).

(35) Durante il primo anno di applicazione del sistema danese di quote (1991) ABB raggiunse la sua quota, mentre Løgstør sottrasse una quota significativa di mercato ai due produttori più piccoli. Il malcontento di questi ultimi è stato attenuato dal fatto che i prezzi erano aumentati (allegato 22) e tutti i produttori avevano realizzato un sostanziale incremento degli utili. Ad ogni modo, secondo Tarco, il meccanismo di compensazione è stato applicato.

È pacifico che il meccanismo di compensazione sia entrato in funzione alle fine del 1991 (esiste un'abbondante documentazione dei calcoli) ma i dettagli esatti di come la compensazione venisse pagata non sono chiari. Tarco (principale beneficiario della compensazione) ha dichiarato che i pagamenti avvenivano in contanti, e che il trasferimento veniva contabilizzato nei libri contabili della società mediante l'emissione di fatture fittizie (dichiarazione di Tarco, pag. 4; risposta alla seconda richiesta ex articolo 11, pag. 1). Løgstør nega energicamente questa versione dei fatti e sostiene che la richiesta di Tarco (di circa 4,5 milioni DKK) è stata liquidata a) tenendo conto degli ordini di rivestimenti plastici e di altri materiali che Løgstør aveva già collocato durante l'anno presso Tarco e che hanno procurato a tale impresa un contributo positivo e b) con la sua rinuncia a favore di Tarco della sua quota in un progetto comune in Islanda (risposta di Løgstør alla richiesta ex articolo 11, del 26 agosto 1997).

Indipendentemente dalla procedura precisa di liquidazione della compensazione applicata nel 1991, si decise che per il 1992 si sarebbe applicato un nuovo sistema: le quote di mercato eccedenti sarebbero state «ricuperate» e riassegnate ai produttori che non avevano raggiunto la quota loro assegnata.

(36) Le quote convenute per la Danimarca nel marzo 1991, che dovevano essere applicate per due anni (1991 e 1992), furono rinegoziate dopo soli nove mesi.

Nel corso di una serie di riunioni tenutesi alla fine del 1991 e all'inizio del 1992, fu convenuta una nuova ripartizione del mercato per il 1992 e il 1993.

Le nuove quote per la Danimarca furono le seguenti:

— ABB	41,5 %
— Løgstør	28,5 %
— Tarco	16 %
— Starpipe	14 %

Non è chiaro se le quote di mercato ottenute nel 1992 siano state conformi agli obiettivi stabiliti (Løgstør dice che la sua quota è stata quasi del 35 % ma dal suo programma strategico interno per il periodo 1994-1997 risulta che nel 1992 è stata del 29,5 %; cfr. anche gli allegati 24 e 49). Ci si aspettava tuttavia che Løgstør avrebbe sensibilmente superato la percentuale stabilita per il 1993, in parte a causa dell'introduzione da parte sua — malgrado le difficoltà per ottenere l'autorizzazione in seno all'EuHP — del processo di produzione continua, più economico.

Verso la fine del 1992 e l'inizio del 1993 Løgstør chiedeva che i migliori risultati conseguiti le fossero formalmente riconosciuti mediante l'attribuzione di una quota più elevata (che l'avrebbe liberata dall'obbligo di compensare gli altri), il che ha indotto ABB ad offrirle l'1,5 % da prelevare sulla sua quota e un altro 1 % sulla quota dei due produttori più piccoli i quali, come era prevedibile, hanno obiettato.

(37) Løgstør afferma (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 22) che già verso la fine del 1992 minacciò di ritirarsi dall'intesa se non le fosse stata attribuita una quota superiore. Fu convenuto che le quote di mercato in Danimarca per il

1993 rimanessero le stesse del 1992 (allegato 8 alla risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11). Che abbia o non abbia pronunciato tale minaccia, resta il fatto che Løgstør continuò a partecipare all'intesa (sostiene tuttavia di esservi stata costretta da ABB: risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 24). Nel marzo 1993 Løgstør chiedeva ancora una nuova quota del 34 %, mentre ABB l'accusava di violare l'accordo praticando prezzi dumping in Danimarca.

I rapporti tra i produttori danesi alla fine del 1992 e all'inizio del 1993 furono complicati da altri due ulteriori fattori:

— la richiesta di ABB di una partecipazione fino al 10 % in Løgstør;

— le pressioni sempre più insistenti di Henss/Isoplus e di Pan Isovit perché si assegnasse loro una quota del mercato danese.

Anche se allora si fosse evidenziato un disaccordo tra i produttori, Løgstør stessa ammette che «all'inizio del 1993 il coordinamento si basava prevalentemente su un impegno a rispettare le relazioni tradizionali con la clientela» (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 23).

La Commissione ha ottenuto da Tarco una tabella particolareggiata (datata 25 marzo 1993) dei progetti per il 1993, da cui risultano non soltanto le offerte selezionate e il prezzo per gli appalti già attribuiti per quell'anno, ma anche i «fornitori designati» e i «prezzi previsti» per le procedure ancora aperte e per i progetti che sarebbero stati probabilmente presentati. I dati di cui sopra erano stati raccolti in relazione all'operazione di cui al considerando 33 e dimostrano che a tale data l'intesa era ancora pienamente funzionante (allegato 23).

Dato che la primavera è l'«alta stagione», in cui comincia ad essere attribuita la maggior parte degli appalti, in tale periodo la maggioranza delle operazioni per l'anno in corso è ormai stabilita.

La Commissione riconosce, tuttavia, che verso marzo-aprile 1993 i prezzi per nuove operazioni in Danimarca incominciavano a diminuire. Vi sono stati altri esempi, nel corso dell'anno, di accordo di «clientela tradizionale» per la Danimarca.

Vi sono state recriminazioni reciproche: Løgstør sostiene che ABB ha manovrato l'intera situazione in modo da imporsi sugli altri produttori e costringerli a continuare a rimanere nell'intesa. Afferma di essere stata informata da ABB che questa aveva stanziato una linea di credito di 50 milioni di DKK per eliminare Løgstør in una guerra dei prezzi (risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti, pagg. 22, 23, 24, 32, 40, 42). ABB invece attribuisce l'avvertimento al fatto che Løgstør aveva chiesto un aumento della propria quota, posizione apparentemente condivisa da Henss, che stimava (verbale della «Beiratsitzung» del 3 febbraio 1994, contenuto nella corrispondenza Isoplus relativa alla richiesta di informazioni ex articolo 11) che Løgstør aveva sottratto ad ABB una consistente «clientela tradizionale» a bassi prezzi, per convincere ABB a cedere parte della sua quota di mercato a Løgstør.

In entrambe le versioni dei fatti la caduta dei prezzi in Danimarca era considerata come il risultato di una prova di forza all'interno dell'intesa, non già della sua dissoluzione.

Nel contempo Løgstør e ABB continuavano comunque ad operare congiuntamente per raggiungere una «soluzione globale» e venivano stipulati accordi per la Germania (cfr. infra. considerando 49, 50 e 51). Le discussioni per conciliare le posizioni divergenti circa il mercato danese erano condotte parallelamente a quelle sulla Germania e facevano parte di un unico processo (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 59).

3. Estensione del cartello ad altri mercati

(38) La cooperazione tra i produttori danesi non si era limitata al mercato nazionale: il primo aumento di prezzi concordato si è applicato anche ai mercati di esportazione, a partire dal 1º gennaio 1991. In Germania ABB ha aumentato i propri prezzi del 7 %, Tarco e Løgstør del 10 % e Starpipe del 6 % — rispetto al 1º dicembre 1990 — (allegato 19).

Inoltre, nello stesso periodo (fine 1990-inizio 1991) in cui i produttori danesi concludevano i loro accordi segreti per controllare il mercato in Danimarca, erano già state intraprese iniziative per estendere ad altri mercati la loro cooperazione in materia di ripartizione del mercato e per associarvi i produttori tedeschi.

Tali manovre sono state dapprima relativamente frammentarie. ABB, che aveva rilevato Isolrohr nel 1987 e disponeva pertanto di una base operativa sia in Germania che in Danimarca, nel dicembre 1990-gennaio 1991 era in trattative con Pan-

Isovit per concludere una «alleanza strategica informale» (allegati 30 e 31, riposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 7, 8 e 9). Questi due produttori insieme rifornivano all'epoca la maggior parte del mercato tedesco: Isoplus che aveva appena acquistato lo stabilimento austriaco di Isolrohr, stava ancora costituendosi quale serio concorrente per penetrare nel mercato tedesco, con Henss quale agente commerciale.

Non si trattava a quell'epoca di costituire un'alleanza formale tra tutti e quattro i produttori danesi e Pan-Isovit: quest'ultimo considerava Løgstør, Tarco e Starpipe dei «pirati» che cercavano di accaparrarsi quote di mercato in Germania mediante bassi prezzi. ABB in qualità di proprietario di Isolrohr in Germania era la sua controparte naturale. Senza dubbio per gli interessi strategici di ABB era utile raggiungere un'intesa con entrambe le parti.

Oltre alla cooperazione tecnica, le trattative tra ABB e Pan-Isovit riguardavano il quadro entro il quale ripartirsi il mercato, essendo i due maggiori produttori che rifornivano il mercato tedesco. L'idea di base era quella di dividere i clienti per zone e di mantenere le quote di mercato esistenti.

(39) I due produttori concordarono la creazione di una struttura comprendente un «gruppo direttivo» e un «gruppo strategico», per coordinare le loro attività ed assicurarsi il controllo congiunto del mercato tedesco.

Pan-Isovit si espresse anche a favore di aumenti di prezzo del 6-8 %, cui ABB e i produttori danesi si erano di recente allineati sui loro mercati di esportazione, compresa la Germania.

Secondo ABB, Pan-Isovit ha successivamente emesso delle riserve sulla cooperazione tecnica proposta, e dopo aver declinato un invito ad aderire ad EuHP ([6]), le discussioni bilaterali sulla cooperazione cessarono nell'aprile 1991.

([6]) EuHP fu costituita il 29 aprile 1991 e tenne la riunione inaugurale a Billund in Danimarca. Pan-Isovit aveva inizialmente rifiutato di aderire, mentre Isoplus (con suo sommo disappunto) non fu invitata.

(40) Gli accordi tra i produttori danesi si estesero all'Italia, anche se nel marzo 1991 Tarco riferiva che sui prezzi ABB IC Møller e Løgstør «non stavano comportandosi pienamente in conformità con gli accordi per il mercato italiano» (ABB aveva applicato l'aumento del 6 % soltanto nel secondo semestre, mentre Løgstør aveva aumentato i prezzi di listino, ma contemporaneamente concesso sconti che riconducevano i prezzi a quelli del 1990 (allegato 33).

Quanto all'assegnazione dei progetti, un importante contratto a Torino, che era considerato dal settore come un progetto pilota per il mercato, nell'ottobre 1991 è stato oggetto di un accordo del tipo «uno per tutti, tutti per uno», in virtù del quale il produttore assegnatario lo avrebbe ripartito con gli altri nelle proporzioni convenute. (Concretamente l'accordo non è stato applicato perchè un terzo presentò l'offerta più bassa: risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 53-55, allegato 32).

Anche Pan-Isovit partecipò nel luglio 1991 alle trattative con i suoi concorrenti danesi sulla ripartizione del progetto di Torino. Secondo alcune indicazioni la reciprocità era già una caratteristica del mercato: ABB avrebbe detto agli altri partecipanti ad una riunione che Løgstør aveva rinunciato al progetto di Torino a favore di IC Møller «contro qualche altra compensazione internazionale» (documenti aggiuntivi nn. 1-4).

(41) Nell'autunno 1991 la cooperazione istituzionalizzata tra i produttori danesi si era ormai estesa al mercato tedesco in forma più ufficiale e da ottobre i due produttori tedeschi Pan-Isovit e Henss/Isoplus (quest'ultimo ora stabilito in Germania) partecipavano alla collusione. Da quel momento in poi si sono tenute riunioni regolari tra i sei principali fornitori del mercato tedesco nell'intento di migliorare i bassi livelli dei prezzi (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 31 e 51).

(42) È noto che sono state tenute riunioni degli amministratori delegati (o di livello equivalente) almeno alle date seguenti:

— 9 (o 10) ottobre 1991

— 10 dicembre 1991

— 19 febbraio 1992

— 6 marzo 1992

— 1º aprile 1992

— 30 giugno 1992

— 11 agosto 1992

— 11 novembre 1992

— 20 aprile 1993

— 30 giugno 1993

— 18 (o 19) agosto 1993

— 8 (o 9) settembre 1993.

(43) C'erano state ovviamente delle tensioni tra i due gruppi nazionali: Henss/Isoplus accusava i produttori danesi di utilizzare gli utili ottenuti dall'intesa ben insediata sul loro mercato locale per finanziare una «guerra dei prezzi» destinata a far loro ottenere una quota di mercato in Germania a spese di Henss/Isoplus.

A quell'epoca la collusione tra i produttori fuori dalla Danimarca non era così sofisticata come doveva essere tre anni dopo. I partecipanti avevano obiettivi diversi nel cercare di ottenere una ripartizione generale del mercato. ABB cercava, attraverso un grande piano, di garantirsi il controllo strategico del settore, mentre Tarco, praticando prezzi aggressivi in Germania, aveva spinto i produttori tedeschi a fare una prospezione del mercato danese, con grande disappunto di Løgstør e Starpipe. Le imprese tedesche erano però chiaramente interessate ad accordarsi sulle quote di mercato per proteggere la loro posizione nei confronti dei produttori danesi.

ABB considerava insensato che i produttori si facessero la guerra sui prezzi in un momento in cui il mercato era in rapida espansione e riteneva indispensabile che fossero prese iniziative al più alto livello (allegato 35).

(44) ABB insisteva per un accordo sui prezzi in Germania che avrebbe conseguito il duplice scopo di imbrigliare le attività di Tarco e consentire ad ABB di aumentare i prezzi ai propri agenti. In una riunione svoltasi a Francoforte il 9 o 10 ottobre 1991, cui parteciparono tutti e sei i produttori, fu concordato un aumento del 6 % dei prezzi di listino. (Soltanto il giorno precedente i produttori danesi avevano convenuto che gli amministratori delegati discutessero la situazione in Germania e in altri mercati di esportazione: risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 51).

L'accordo sui prezzi fu confermato in una riunione successiva ad Amburgo il 10 dicembre 1991 con il seguente esito:

— tutti i produttori dovevano procedere ad un aumento immediato dei prezzi del 6 %,

— una linea diretta doveva collegare i partecipanti;

— dovevano essere organizzate altre riunioni una volta al mese;

— un listino di prezzi minimi doveva essere preparato entro il 13 gennaio 1992.

Secondo ABB i partecipanti discussero anche l'opportunità di scambiarsi i dati relativi alle quote di mercato (allegato 36; risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 18 e 19).

(45) Nell'anno successivo si tennero riunioni ad alto livello ad intervalli abbastanza regolari «per discutere le questioni di comune interesse» (come indicato in una delle convocazioni) ([7]).

Il coordinatore del cartello danese fungeva anche da «onesto mediatore» per il gruppo tedesco, con la funzione di convocare le riunioni e di facilitare l'accordo per aumentare i prezzi.

È possibile che si siano tenute anche riunioni ad un livello meno elevato dei dirigenti tedeschi, ma non vi sono indicazioni in merito (cfr. considerando 69).

Come precedentemente convenuto, un dipendente di ABB IC Møller elaborò un listino prezzi sulla base delle informazioni fornite da Henss e del listino pezzi «K3» di ABB del 1992. (Løgstør definisce ABB ed Henss come la «forza trainante» nel giro tedesco: risposta alla comunicazione degli

([7]) Secondo Løgstør, ci furono discussioni per i Paesi Bassi, l'Austria e la Svezia, oltre che per la Germania, ma oltre al fatto che i partecipanti erano gli stessi, non si conoscono altri dettagli. A quell'epoca Austria e Svezia non avevano ancora aderito alla Comunità.

addebiti, pag. 28). Tale listino doveva servire da guida per la fissazione dei prezzi di ciascun produttore, secondo il piano di aumento generale dei prezzi, e doveva essere distribuito entro il 10 aprile 1992.

(46) Fino a tale momento, apparentemente non era ancora stato raggiunto un accordo definitivo sulle quote di mercato ed iniziarono trattative complesse sulla ripartizione del mercato tedesco. La Commissione, nel corso degli accertamenti, ha rinvenuto note manoscritte di alcune di queste riunioni, prese da Tarco e Starpipe (allegati 37, 44 e 45).

I produttori decisero di scambiarsi alcuni dettagli delle quote di mercato (cfr. considerando 44), come risulta da una nota di Starpipe relativa ad una delle prime riunioni (allegato 37). In corrispondenza del nome di ognuno dei sei partecipanti è indicato, sotto le rubrica «dati precedenti» («Tidligere»), il valore delle sue vendite e la relativa quota percentuale di mercato e, sotto la rubrica «nuovi dati» («Ny»), una serie di diverse percentuali. L'anno considerato sembrerebbe il 1991, ma non è possibile stabilire con sicurezza se alcune «nuove» percentuali siano indicate come obiettivo o come semplici stime delle vendite. Si dice che i produttori tedeschi volessero 130 milioni di DEM di vendite (Henss stima il mercato totale a 180 milioni di DEM) e un aumento dei prezzi del 15 %.

In una riunione successiva, svoltasi a Bruxelles nel novembre 1992, fu elaborata una tabella delle vendite e delle quote di mercato dei produttori in Germania per quell'anno, probabilmente come primo passo verso un accordo sulle quote (allegato 44). I produttori danesi Løgstør, Tarco e Starpipe chiedevano il 40 % del mercato tedesco, da suddividere tra di loro.

Løgstør afferma (dichiarazione I, pag. 73) che nel corso del 1991 e del 1992, nonostante la diffidenza tra i produttori, si era cercato di attuare un «modello danese» in vari paesi, tra cui la Germania.

La ripartizione delle quote di mercato veniva effettuata sulla base delle quote di mercato ottenute dai vari produttori nei due anni precedenti, «prendendo anche in considerazione l'entità della quota che ogni singola impresa sarebbe stata in grado di ottenere sul proprio mercato». (Løgstør aggiunge che i produttori tedeschi non erano soddisfatti del modo in cui venivano ripartite le quote di mercato e l'operazione fu un fallimento).

All'inizio del 1993 i principali produttori cercavano un accordo generale del settore e invero ABB accennava già (allegato 48) ad una «soluzione europea» per Danimarca, Svezia, Finlandia, Germania, Austria, Paesi Bassi, Francia e Italia (indicate insieme come il «vecchio mercato europeo occidentale del teleriscaldamento») secondo cui avrebbe ricevuto il 42 % e Løgstør il 25 %. Con una quota complessiva del 67 %, i due produttori avrebbero effettivamente controllato l'intero mercato.

ABB riteneva di poter consolidare la propria posizione acquisendo una partecipazione del 10 % in Løgstør, garantendo in cambio a Løgstør una quota maggiore nell'intesa (tale idea non si concretizzò mai).

(47) All'epoca i due principali mercati — Germania e Danimarca — venivano regolarmente esaminati nella stessa sede (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 58 e 59).

La tattica di ABB per garantirsi l'accordo veniva definita da Løgstør come quella «del bastone e della carota» — offrendo incentivi e profferendo minacce se le proposte non venivano accettate.

La Commissione ammette senza riserve che durante la maggior parte del periodo in questione, e malgrado il raggiungimento dell'accordo per aumentare i prezzi dal 1º gennaio 1992, il livello generale dei prezzi in Germania rimase basso perché ciascun produttore cercava di ottenere una quota di mercato più elevata.

I produttori tedeschi avevano tentato di indurre i quattro fornitori danesi a vendere in Germania agli stessi prezzi che potevano praticare sul loro mercato nazionale. Da parte loro i produttori danesi, all'inizio del 1993, avevano cercato di ottenere da Isoplus che restasse fuori dal mercato

danese e, a quanto pare, in cambio Tarco e Starpipe avrebbero rinunciato al mercato austriaco o si sarebbero astenuti dall'entrarvi.

(48) ABB ha continuato a svolgere un ruolo guida. La sua strategia consisteva nel consolidare la propria posizione guida sul mercato attraverso l'intesa, e stringendo un'alleanza strategica con almeno uno dei suoi concorrenti. Oltre a chiedere una partecipazione in Løgstør (e ad offrirgli una maggiore quota in seno all'intesa) ABB cercò — inutilmente — tramite suoi agenti di rilevare Isoplus ingiungendole poi di tenersi fuori dal mercato danese (dichiarazione di Isoplus del 10 ottobre 1996, pag. 23).

A metà del 1993 Pan-Isovit e Isoplus si spazientirono delle trattative e per ottenere una «presa» maggiore decisero di entrare sul mercato danese. Essi sostengono che quest'attacco era la prova dell'inesistenza dell'intesa, ma è chiaro che si trattava di una tattica negoziale per persuadere i produttori danesi ad aumentare i loro prezzi in Germania

Il piano di Henss/Isoplus per la Danimarca era di ottenere singoli affari soltanto con l'accordo di ABB o Løgstør : l'idea era quella di manifestare «una certa solidarietà» con ABB in attesa che Løgstør la contattasse (verbale di Isoplus «Beiratsitzung» punto 37).

(49) Quali che fossero i loro dissensi e per dura che fosse la loro diplomazia, i sei produttori cercavano ancora di risolvere le loro controversie e di raggiungere un accordo.

Dei rappresentanti dei principali produttori si riunirono nuovamente ad Amburgo il 20 aprile 1993 per tentare nuovamente di elaborare un listino prezzi comune e concordare un aumento di prezzi comune per la Germania (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 32 e 33). Løgstør aveva indetto la riunione nella sua qualità di presidente dell'associazione dei produttori danesi.

ABB afferma, tuttavia, che i rappresentanti di Løgstør non erano apparentemente in grado di partecipare alla riunione, affermazione che Løgstør ripete nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti (pag. 35): tuttavia, dalle informazioni che Løgstør aveva precedentemente fornito alla Commissione in risposta alle richieste di informazioni ex articolo 11, risulta che il suo direttore vendite aveva partecipato in tale data ad una «riunione europea».

Il giorno precedente la riunione, Tarco aveva distribuito agli altri produttori danesi delle tabelle (allegato 49) indicanti le vendite e le quote di mercato di tutti i fornitori (compresi i produttori tedeschi) di ciascun mercato nazionale per il 1992, dati ricavati dalle informazioni fornite dai direttori di vendita durante una precedente riunione. Per ammissione stessa di Tarco (risposta alla prima richiesta ex articolo 11, pag. 8) il suo obiettivo era quello di facilitare il calcolo del mercato globale europeo presumibilmente per il 1993); il nesso di questo esercizio con un sistema di ripartizione del mercato non è contestabile.

In una riunione tenutasi il 30 giugno 1993 a Copenaghen, alla quale parteciparono come al solito gli amministratori delegati di ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus e Pan-Isovit, si discusse nuovamente di accordi per la ripartizione del mercato tedesco, compresa la già menzionata proposta di 60/40. Secondo una nota di ABB di solo pochi giorni dopo (allegato 48), tale ripartizione fu «quasi approvata», ma Løgstør afferma che era inaccettabile per i produttori tedeschi. Infine i sei concordarono di chiedere una verifica indipendente delle vendite relative al 1992, che sarebbe servita come base di accordo per le quote di mercato in Germania.

Il fatto che le discussioni siano passate dal tentativo di elaborare un listino prezzi comune ad un «tentativo più strutturato di ripartire il mercato», nel giugno 1993, è dovuto alla consapevolezza che i tentativi di aumentare i prezzi senza accordi di ripartizione del mercato o di quote sarebbero sempre falliti (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 35).

La nota preparatoria di ABB per la riunione di Zurigo del 5 e 6 luglio 1993 tra i suoi dirigenti e quelli di Løgstør prevedeva con un certo ottimismo che si sarebbe presto trovata una soluzione globale europea (allegato 48).

(50) Nel quadro di queste manovre per giungere ad una soluzione globale, Løgstør promise alla capogruppo di Pan-Isovit, in una riunione del 18 agosto 1993 (allegato 52), che si sarebbe alleata con ABB per tenere «sotto controllo» Tarco in Danimarca e in Germania. (Si diceva che Løgstør fosse interessata ad un accordo sui prezzi in Germania, purché le venisse assegnata la giusta quota di mercato).

In seguito alle verifiche (effettuate da periti contabili svizzeri), che accertarono le entrate di ciascun produttore nel 1992 (allegato 53), i produttori si riunirono a Zurigo il 18 o 19 agosto 1993 e raggiunsero un accordo sui seguenti punti:

— le quote di mercato raggiunte in Germania nel 1992 dovevano essere mantenute per il 1994 con piccoli ritocchi;

— doveva essere approntato un listino prezzi uniforme;

— Pan-Isovit doveva preparare un progetto di sanzioni da applicare in caso di inosservanza delle quote concordate (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pagg. 34 e 35).

(51) Gli «obiettivi» concordati, relativi al mercato tedesco per il 1994, erano i seguenti:

— Pan-Isovit: 26 %,

— ABB: 25 %,

— Tarco: 17 %,

— Henss/Isoplus: 16 %,

— Løgstør: 12 %,

— Starpipe: 4 %.

La soluzione consisteva infatti nell'assegnare ai tre produttori danesi una quota del 33 %, come aveva precedentemente suggerito il coordinatore del cartello.

Tarco, si dice, aveva espresso delle «riserve» perché voleva un altro 1 % in più sulla sua quota.

Altre riunioni per discutere del sistema di quote e di un dispositivo per applicare ammende alle imprese che superavano la quota stabilita, si tennero l'8 o 9 settembre 1993 a Copenaghen e a Francoforte.

Pare che sia emerso un consenso generale. La quota di Tarco fu portata al 17,7 % (allegato 7 alla risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti) e fu messo a punto un sistema di sanzioni, iniziativa che Løgstør attribuisce ad ABB «fortemente sostenuta da Henss».

Il piano, che doveva entrare in vigore il 15 settembre 1993, prevedeva che ciascun produttore presentasse relazioni mensili e verifiche trimestrali delle loro dichiarazioni, da parte dello studio di contabili svizzeri che aveva effettuato la verifica precedente. Le ammende da pagare in caso di superamento della quota assegnata dovevano essere versate sul conto bancario svizzero di una nuova associazione professionale da istituirsi, a quanto pare, per la promozione del teleriscaldamento.

Il listino prezzi uniforme doveva servire da obiettivo per aumentare progressivamente il livello generale dei prezzi del 25 % circa in sei mesi.

(52) Secondo quanto previsto, l'accordo doveva essere scritto e firmato, ma quest'ultimo passo apparentemente non si realizzò mai. Løgstør sostiene di aver rifiutato di firmare, non avendo mai voluto concludere accordi per la Germania, ma tale affermazione non spiega la partecipazione spontanea di Løgstør alla verifica effettuata dai contabili svizzeri ed è contraria alla valutazione di Pan-Isovit secondo cui Løgstør aveva interesse per un sistema di quote (allegato 52).

Gli altri produttori non erano disposti a procedere sulla base di semplici strette di mano.

Løgstør sostiene di aver subito, in una riunione svoltasi il 29 settembre 1993 in Danimarca, forti pressioni da parte di ABB perché sottoscrivesse il regime di compensazioni, imposto da ABB, Henss/Isoplus e Pan-Isovit quale condizione per la cooperazione in Germania.

Il suo rifiuto di firmare (dice Løgstør) provocò una viva reazione negativa e personale di ABB. In una riunione ad alto livello svoltasi a Copenaghen — che Løgstør situa al 2 dicembre — il presidente del segmento trasporti di ABB (il cui ruolo attivo nel promuovere l'intesa è ampiamente documentato) criticò, a quanto risulta, senza il minimo ritegno i dirigenti di Løgstør per non aver voluto cooperare (risposta di Løgstør alla comunicazione

degli addebiti, pag. 39). ABB non ha contestato il resoconto grafico dell'incidente.

Benché il mercato continuasse ad espandersi in termini di volume, soprattutto in Germania, i produttori affermano che esplose ancora una «guerra dei prezzi»: il livello dei prezzi sui principali mercati di fatto crollò del 20 % in pochi mesi. Secondo ABB vi fu una «crisi di fiducia» che effettivamente fece cessare i tentativi per trovare una sistemazione completa del mercato tedesco. Tuttavia i produttori continuarono ad incontrarsi anche se alcune volte le riunioni multilaterali furono sostituite da contatti bilaterali e trilaterali. È molto probabile che tali contatti siano stati animati dagli sforzi di mediazione di ABB per giungere ad una nuova strategia che ripristinasse «l'ordine» sul mercato (cfr. risposta di Isoplus alla richiesta ex articolo 11, pag. 25).

Già il 21 dicembre 1993, in effetti, il presidente di Løgstør aveva organizzato una riunione con ABB e con il coordinatore dell'intesa per il 28 gennaio 1994 (allegato X1); dall'elenco dei contatti con i concorrenti, fornito da Løgstør nella risposta alla richiesta di informazioni ex articolo 11, risulta che tale riunione ebbe effettivamente luogo alla data stabilita.

Si tennero altre riunioni bilaterali tra ABB e Løgstør (23 febbraio e 11 marzo 1994), tra Løgstør e Tarco (8 gennaio e 19 marzo 1994) e tra Tarco e Pan-Isovit (22 febbraio 1994). ABB dice che ci furono anche alcune riunioni bilaterali tra i suoi dirigenti e i rappresentanti di Pan-Isovit. Tarco ed Henss (risposta di ABB alla richiesta ex articolo 11, pag. 44). Tuttavia non sono disponibili dettagli, salvo il fatto che Løgstør sostiene che Tarco aveva chiesto a Løgstør, senza riuscire ad ottenerla, una compensazione di 16 milioni di DKK (equivalente al suo disavanzo nel 1993), come condizione preliminare per «trattative di pace» (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 25).

4. L'intesa europea dal 1994

a) *Contatti iniziali*

(53) Le riunioni plenarie dei sei produttori ricominciarono, con la partecipazione di amministratori delegati e direttori delle vendite, il 7 marzo, per continuare il 15 aprile e il 3 maggio 1994.

Secondo ABB la «guerra dei prezzi» condotta tra fine 1993 e inizio 1994 aveva prodotto per quasi tutti i fornitori di tubi per teleriscaldamento tali perdite che i produttori più piccoli furono costretti a premere per un'iniziativa concertata per ricondurre il livello dei prezzi allo «status quo ante bellum» (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 62).

Secondo Løgstør i produttori «avevano impiegato tutto il 1993 a cercare di ricostituire una nuova situazione simile a quella dominante in precedenza in Danimarca. Furono conclusi vari accordi, mai eseguiti perché partivano dal principio che chi non interveniva era contrario». Durante il 1994, tuttavia, cambiarono gli amministratori delegati di varie imprese produttrici e venne a crearsi un nuovo clima: «ABB si è impegnata molto in questo progetto, sostenuta da tutti i produttori danesi» (risposta di Løgstør alla richiesta di informazioni ex articolo 11, dichiarazione I, pag. 74; anche allegato 55).

(54) Le discussioni sugli aumenti di prezzo svoltesi durante le riunioni di marzo e di aprile sembrano essere state inconcludenti. (Una lettera di Løgstør a Ke-Kelit, del 17 marzo 1994, fa riferimento a riunioni con colleghi per discutere la situazione dei prezzi, ma con toni poco ottimistici circa un'eventuale soluzione entro la fine dell'anno (allegato 55). Tuttavia in seguito alla riunione del 3 maggio 1994, organizzata durante la fiera commerciale di Hannover, alla quale parteciparono ABB, Henss, Pan-Isovit e Løgstør, fu elaborato un listino prezzi che doveva essere utilizzato come base per tutte le vendite sul mercato tedesco (allegato 56; risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 42 e 43).

Sembra che il listino comune dei prezzi sia stato utilizzato immediatamente per coordinare le offerte presentate per progetti individuali, malgrado il suo impiego fosse problematico. L'invito, inviato il 10 giugno 1994, ad una riunione dei direttori, il 18 agosto 1994, fa riferimento al «listino del 9 maggio» affermando che, essendo per certi aspetti incompleto, aveva dato luogo a «contrasti e divergenze d'interpretazione» nei casi in cui le offerte venivano comparate. Il coordinatore dell'intesa allegò quindi all'invito un listino prezzi modificato ed ampliato (allegato 56).

(55) Sebbene Henss e Isoplus, nelle loro risposte alla richiesta di informazioni ex articolo 11 del regolamento n. 17, abbiano inizialmente negato di essere state a conoscenza di tale listino, Henss ha successivamente dichiarato che il listino veniva distribuito dagli altri produttori nel quadro di una strategia messa in atto per estromettere Isoplus dal mercato danese, senza precisare in che modo doveva produrre un tale risultato.

Tarco afferma che fu in realtà Henss a redigere il listino, probabilmente in collaborazione con un consulente di ABB che fungeva da coordinatore dell'intesa (risposta alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 8 e 9).

Anche Løgstør attribuisce la paternità del listino ad Henss e al coordinatore dell'intesa (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 41 e 42).

La loro spiegazione della provenienza del listino è confermata da altri documenti, di cui il più significativo è un fax del 28 giugno 1994 del vicepresidente di ABB che dirigeva il segmento trasporti a Zurigo (cfr. considerando 10, 24 e 52) al nuovo amministratore delegato di ABB IC Møller in Danimarca, che confermava le istruzioni di quest'ultima al coordinatore dell'intesa e ribadiva di aver chiesto (lui, vicepresidente) sia al coordinatore che ad Henss di «affermare che le vostre istruzioni devono essere seguite. [Il coordinatore] disse che aveva chiaramente capito il messaggio e che avrebbe organizzato una riunione in Germania nel mese di agosto» (allegato X9).

(56) Il nuovo amministratore delegato di ABB IC Møller (alle dirette dipendenze del suddetto vicepresidente) considerava come sua massima priorità riportare ordine nel mercato del teleriscaldamento dell'Europa occidentale (dichiarazione di KWH del 29 novembre 1996, pag. 6).

La riunione del 18 agosto 1994 (cfr. risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 43 e 44) per il mercato tedesco si tenne di fatto a Copenaghen e vi parteciparono rappresentati della direzione delle sei imprese più importanti e (per la prima volta) un rappresentante di Brugg. Brugg non era stata ufficialmente invitata dal coordinatore, ma partecipò su proposta di Henss. (Brugg dice che le era stato fatto capire che se non si fosse allineata all'intesa avrebbe subito rappresaglie presso i suoi principali clienti).

Nel corso della riunione furono discusse proposte per aumentare i prezzi in Germania ed è probabile che si sia deciso di preparare un nuovo listino comune e di limitare gli sconti ad un determinato livello (15 o 30 %).

All'epoca, KWH era membro dell'EuHP ma, non essendo ancora stata ammessa al cartello, non era presente. In ogni caso era scarsamente presente sul mercato tedesco. Ad una riunione tecnica dell'EuHP svoltasi pochi giorni dopo (il 23 agosto) il suo rappresentante si rese conto che esisteva un'intesa tra gli altri partecipanti e scrisse nella sua agenda che l'incontro aveva avuto luogo, chiedendosi se il mercato era stato concordato (dichiarazione di KWH, pag. 7; calendario di KWH, B.2.b, allegato 185).

Løgstør cerca di minimizzare il suo ruolo e dice di «aver tenuto un atteggiamento di basso profilio» durante le riunioni riguardanti la Germania, non avendo importanti interessi in quel mercato e che fu solo a causa degli effetti negativi della guerra dei prezzi che dovette contattare il coordinatore dell'intesa alla fine di giugno per chiedere la pace. In realtà, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti (pag. 42) ha sostenuto persino di non aver partecipato alla riunione del 18 agosto, affermazione smentita dalle informazioni fornite da Løgstør stessa nella risposta alla richiesta di informazioni ex articolo 11 da cui risulta che il suo direttore delle vendite era presente a quella data alla riunione in questione. (Di fatto Løgstør era già stata attivamente coinvolta nei contatti iniziali di marzo/aprile e, per sua stessa ammissione, aveva partecipato alla riunione di Hannover del 3 maggio e ricevuto il listino prezzi che fu in seguito elaborato e distribuito da Henss e dal coordinatore dell'intesa).

b) *Ripartizione del mercato europeo: accordo di base sulle quote*

(57) A seguito delle loro iniziative sul mercato tedesco, gli amministratori delegati di ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit e Henss/Isoplus non impiegarono molto a raggiungere un accordo globale sulla ripartizione del mercato europeo nell'autunno 1994. (Le aspirazioni di KWH, le cui attività si svolgevano principalmente in Scandinavia e nell'Europa orientale, sembrano essere state soddisfatte poco più tardi).

Questo accordo copriva non solo la Comunità, ma anche la Svizzera, i paesi terzi nordici, le Repubbliche baltiche e vari paesi dell'Europa orientale.

Furono concordate quote (in %) per tutto il mercato per ciascun produttore. Fu calcolato il valore del mercato totale (in DKK) e le quote percentuali del mercato europeo assegnate a ciascun produttore furono tradotte in moneta. I singoli mercati nazionali furono poi suddivisi di conseguenza tra i produttori, ai quali spettò una quota diversa su ciascuno.

(58) L'obiettivo fondamentale del sistema era quello di aumentare i prezzi. Tutti si resero conto che era realizzabile soltanto con un accordo sulle quote. Tarco afferma che lo scopo dell'accordo «era quello di aumentare i prezzi del 30-35 % circa nell'arco di due anni. Si prevedeva un aumento graduale ogni trimestre. Le società dovevano aumentare i prezzi non tutte della stessa percentuale e allo stesso tempo. La prassi normale era un aumento del 6-8 % per trimestre, a seconda del listino prezzi di ogni singola società» (risposta di Tarco alla seconda richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 18).

Le note di Pan-Isovit in cui figurano le modalità del sistema (allegato 60) confermano che il piano era quello di aumentare i prezzi almeno del 25 % nel 1995.

Il verbale di una riunione del gruppo ABB, tenutasi il 30 settembre 1994, fa riferimento al desiderio di ABB e dei suoi concorrenti di aumentare i prezzi, aggiungendo: «si può contare su aumenti di prezzo relativi del 10 % più un altro 10 % per coprire aumenti di prezzo del materiale» (allegato 61).

(59) Dalla versione dei fatti fornita alla Commissione da vari produttori (per esempio risposta di ABB alla richiesta ex articolo 11, pag. 62–65; risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti, pag. 43–45; risposta di Tarco alla prima richiesta ex articolo 11, pag. 5; lettera di Tarco del 10 luglio 1996; risposta di Pan-Isovit alla richiesta ex articolo 11, pag. 54 e 55) risulta che ci sia stata dapprima una riunione dei quattro produttori danesi a Billund, il 16 settembre 1994, in cui ABB presentò la sua proposta di un nuovo accordo europeo.

Successivamente si sono tenute riunioni «strategiche» plenarie dei sei produttori il 30 settembre, il 12 ottobre, il 16 novembre 1994, durante le quali le quote complessive per il mercato europeo furono negoziate e decise in linea di massima.

Alla prima riunione, il 30 settembre, in cui furono discusse le proposte di ABB, si decise che quest'ultima doveva visitare tutti i partecipanti e tentare di fare entrare ufficialmente KWH e Brugg nel sistema europeo di quote.

Fu a quella riunione che si raggiunse un accordo di massima per istituire un sistema generale di quote per la Scandinavia, il resto dell'Europa occidentale e l'Europa orientale; le cifre precise dovevano esser concordate per ciascun mercato nazionale e affidate per la loro applicazione alle riunioni di commercializzazione, ad un livello più basso (risposta di ABB alla richiesta ex articolo 11, pag. 62 e 63).

ABB afferma che i dati globali per le quote europee furono concordati nella (terza) riunione strategica del 16 novembre (risposta di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 64).

(60) Le tabelle rinvenute negli uffici di Pan-Isovit (allegato V alla richiesta di informazioni ex articolo 11 a Pan-Isovit; allegato 60) indicano che a questo stadio furono concordate le seguenti quote di base («decisioni precedenti»):

— ABB	37 %
— Løgstør	20 %
— Tarco	10 %
— Pan-Isovit	10 %
— Isoplus	10 %
— Starpipe	6 %
— Altri	2 % ([8]).

([8]) Nella sua risposta alla richiesta ex articolo 11 (dichiarazione I, pag. 74) Løgstør ha indicato una ripartizione delle quote convenute lievemente diversa: ABB 37 %, Løgstør 18 %, Tarco, Pan-Isovit e Isoplus 9 % e Starpipe 5,5 %; nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti (pag. 45) afferma che le quote furono infine concordate il 20 marzo 1995. Di fatto le quote di base erano già state concordate molto prima.

Dalla nota di Pan-Isovit (allegato 60) in cui sono descritti i dettagli del cartello risulta che il regime è entrato in vigore il 1º ottobre 1994.

(61) KWH e Brugg non erano presenti alla riunione del 16 novembre, ma ABB, convinta che avrebbero potuto entrare nel regime, fu incaricata dall'intesa di elaborare un accordo finale con i due produttori e di rendere conto della situazione all'inizio del 1995 (risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti, pag. 45).

Brugg — che aveva partecipato alla riunione di Copenaghen del 18 agosto e assistito, dal dicembre 1994, alle riunioni locali per la Germania — dichiara che le fu comunicata l'esistenza di un accordo sulle quote per la Germania in dicembre, ma che allora non le era stata assegnata nessuna quota specifica. Essa dichiara che poco tempo dopo fu informata da ABB che il club dei direttori le aveva assegnato la sua quota (corrispondente al 4 % in Germania) (risposta alla richiesta ex articolo 11, pag. 6). Løgstør (dichiarazione I, pag. 74; risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 45) attribuisce a Brugg un ruolo un po' più attivo: dice infatti che Brugg aveva chiesto una quota del 2 % del mercato globale e del 4 % del mercato tedesco. Brugg voleva anche che i tubi flessibili fossero esclusi dall'accordo nonché la garanzia che non ci sarebbero stati nuovi concorrenti in Svizzera. Sembra che le due richieste siano state accolte; soltanto i progetti per i quali Brugg era in concorrenza con altri produttori di tubi sono stati considerati ai fini della sua quota.

(62) KWH dichiara che gli altri produttori hanno esercitato forti pressioni nei suoi confronti perché si ritirasse completamente dal mercato oppure pervenisse ad un compromesso con l'intesa. È possibile che ciò sia vero, ma vi sono anche forti indizi secondo i quali KWH sperava di assicurarsi una quota di mercato superiore a quella che gli altri erano disposti a concederle. KWH era inoltre disposta a ritirarsi totalmente dal mercato del teleriscaldamento purché le si garantisse per cinque anni che le altre imprese avrebbero acquistato tubi da lei e su questa proposta si svolsero discussioni approfondite.

KWH fu implicata nel sistema di collusione molto prima di quanto non ammetta. Alla fine del 1994 aveva già preso contatto con la controllata finlandese di ABB a proposito delle «aspettative per il volume del mercato» (risposta complementare di ABB alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 26).

L'amministratore delegato di KWH Pipe Oy (che era anche presidente di KWH Tech) partecipò ad una riunione con ABB a Copenaghen il 19 gennaio 1995 durante la quale, per sua stessa ammissione, furono discusse «le tendenze del mercato» (risposta di KWH alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 9).

KWH partecipò per la prima volta al gruppo di contatto danese (cfr. considerando 77) il 4 aprile 1995 (risposta complementare di ABB, pag. 7).

La documentazione rinvenuta negli uffici di Pan-Isovit (allegato 60) indicherebbe che allora KWH aveva già manifestato la sua aspirazione ad ottenere un'assegnazione nel quadro del regime di quote. KWH ammette anche di aver partecipato ad un «pranzo di lavoro» il 14 marzo 1995 con l'amministratore delegato di ABB IC Møller per discutere delle quote di mercato (dichiarazione di KWH, pag. 8; calendario di KWH, B.2.a).

Secondo la nota dettagliata, redatta dall'amministratore delegato di Pan-Isovit, di una riunione del club dei direttori di marzo o aprile 1995 (allegato 60), la prima reazione alle richieste di KWH di ottenere quote per vari mercati fu: «Impossibile!».

(63) Alla fine di aprile 1995 KWH decise di aderire al club dei direttori (dichiarazione di KWH, pag. 10). Di conseguenza, ABB poté presentare una tabella definitiva delle quote di mercato per ciascun mercato nazionale, compresi i paesi baltici e quelli dell'Europa orientale. La prima riunione alla quale KWH partecipò fu quella del 5 maggio. In quella occasione o poco prima, la sua quota nell'intesa fu raddoppiata, dai 76 milioni di DKK proposti a 144 milioni (3,8 %).

La Commissione ha ottenuto sia da Tarco (allegato 62) sia da KWH (allegato 186) la tabella con le quote per ciascun paese in percentuale e in valore, sulla base di un mercato totale stimato a 3,794 miliardi di DKK (513 milioni di EUR).

La tabella fu approvata alla riunione dei direttori di Budapest, il 5 maggio 1995.

(64) Il principio di base del sistema delle quote era che in futuro le quote di mercato potevano essere soltanto «acquistate». Løgstør spiega (dichiarazione II, pag. 90) che ABB insisteva per «blindare» il mercato, ossia per la necessità di congelare le quote. Se un produttore voleva aumentare la sua quota di mercato totale, poteva farlo soltanto attraverso l'acquisizione di un concorrente. Ciò è confermato da una nota di Pan-Isovit: «le quote di mercato possono essere solo acquistate, non prese» (allegato 60).

I produttori le cui quote di mercato in determinati paesi erano considerate troppo basse venivano incoraggiati o indotti a ritirarsi da quei mercati, in quanto la loro presenza commerciale marginale tendeva a far calare i prezzi [allegati 63, 64; dichiarazione II di Løgstør, pag. 90; risposta di Starpipe alla richiesta di informazioni ex articolo 11, lettera K (g); risposta di Pan-Isovit alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 28-32). In cambio ricevevano una compensazione sotto forma di aumento della quota loro assegnata in altri mercati sui quali erano già presenti.

In pratica gli «accordi swap» erano conclusi su base bilaterale. Pan-Isovit si ritirò dai Paesi Bassi e fu compensata in Italia; per Isoplus avvenne il contrario.

(65) Per sorvegliare l'applicazione corretta del regime di quote, fu concepito un sistema di compensazioni. ABB afferma (risposta alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 63) che nel 1994, quando si stavano discutendo gli accordi, Henss aveva sostenuto con forza l'utilità di introdurre un sistema di ammende per i trasgressori, ma su questo punto non si raggiunse un accordo.

Le note dettagliate prese da Pan-Isovit durante una riunione del Club dei direttori tenutasi in marzo o aprile 1995 (allegato 60) presentano la base di un meccanismo di compensazione che penalizzi «la frode» su singoli progetti, vale a dire strappare il contratto al favorito designato, offrendo un prezzo inferiore a quello convenuto:

«— livello di prezzi minimo — non scendere mai sotto tali livelli in nessun caso/su nessun mercato (salvo diversa decisione, ad esempio Powerpipe),

— ammenda in caso di prezzo inferiore, per qualsiasi oggetto/cliente,

— oggetto/cliente sottratto alla quota di mercato annuale (se un progetto da 11 milioni è ottenuto per 8, la penale è 4)».

Secondo Tarco, però, il meccanismo di compensazione di fatto non funzionava a questo livello, vale a dire per i progetti individuali: i produttori avevano infatti previsto una perequazione su base globale, per correggere lo scarto dalle quote. Il principio di base era che alla fine dell'anno si verificava il risultato di ogni produttore rispetto alla sua quota e le differenze dovevano essere regolarizzate o nell'assegnazione delle quote dell'anno successivo o mediante pagamento di una compensazione.

c) *Struttura del cartello europeo*

i) Il club dei direttori

(66) Il cartello paneuropeo aveva una struttura a due livelli, come il modello danese.

L'organo di vigilanza, costituito dai presidenti o dagli amministratori delegati delle imprese partecipanti, era noto come «club dei direttori».

Partecipavano al club dei direttori:

— ABB

— Løgstør

— Starpipe

— Tarco

— Henss/Isoplus

— Pan-Isovit

— KWH (dal 5 maggio 1995)

(67) Dopo aver concordato le quote del mercato globale, il club dei direttori (ora chiamato anche «Elephant Group») si riuniva ulteriormente per

stabilire le quote individuali da assegnare nei vari mercati nazionali (Germania, Danimarca, Austria, Paesi Bassi, Finlandia, Svezia e Italia). Fu a quell'epoca (novembre–dicembre 1994) che Powerpipe sottopose la questione all'attenzione del comitato direttivo di ABB e le fu chiesto di astenersi dal formulare accuse «infondate» (allegati 8-16).

I direttori hanno continuato a riunirsi ad intervalli più o meno mensili, in varie località sia all'interno che all'esterno della Comunità. KWH aderì al club e partecipò alle sue riunioni dal 5 maggio 1995.

Il club dei direttori era anche la sede in cui concordare gli aumenti generali dei prezzi.

Note dettagliate contestuali di varie riunioni dei direttori sono state rinvenute negli uffici di Pan-Isovit (allegati 60, 65, 66).

ii) Gruppi di contatto

(68) Gruppi di «marketing» o di «contatto», formati dai direttori locali delle vendite, erano costituiti in ciascun mercato nazionale importante con il compito di amministrare gli accordi sotto la supervisione generale del club dei direttori. I gruppi di contatto nazionali non decidevano le quote, che erano invece fissate per ciascun paese ad un livello superiore. Il loro compito era quello di assegnare i singoli progetti e di coordinare la procedura d'aggiudicazione collusiva.

Veniva nuovamente utilizzato il principio del «cliente designato», che era stato alla base dell'intesa danese. Per la maggior parte dei progetti, il fornitore tradizionale era designato «favorito» e gli altri produttori dovevano o ritirarsi o fare un'offerta più elevata, «protetta», in modo da assicurare l'attribuzione del contratto al candidato favorito. Nel caso di grandi progetti, che potevano richiedere più di un fornitore, i produttori che rifornivano normalmente il cliente in questione dovevano formulare offerte e ripartirsi il contratto.

Nel caso dell'appalto di nuovi grandi progetti, per i quali non esistevano relazioni stabili con i clienti, il contratto era assegnato all'uno o all'altro produttore, a seconda del resto di quota annuale convenuta che questi doveva ancora coprire. Qualsiasi progetto annunciato, superiore ad un determinato valore, doveva essere registrato presso il «coordinatore» designato dal cartello per il mercato in questione. In Germania tale soglia era di 50 000 DEM.

Furono istituiti gruppi di contatto (almeno) in Germania, Danimarca, Austria, Italia, Svezia, Paesi Bassi, Regno Unito e Finlandia, nonché in alcuni paesi terzi (allegato 67). I membri erano costituiti per lo più dai responsabili locali per le vendite, ma occasionalmente partecipavano alle riunioni anche dirigenti di grado più elevato.

Particolari sul funzionamento dei gruppi di contatto in ciascuno Stato membro sono forniti alla lettera d).

d) *Applicazione degli accordi nei mercati nazionali*

i) Germania

(69) Il gruppo di contatto per la Germania, il cui mercato per il 1995 era inizialmente stimato a quasi 180 milioni di ECU (poi corretto a 160 milioni), si riuniva ogni settimana o ogni quindici giorni. La prima riunione dopo i nuovi accordi si tenne il 7 ottobre 1994, dopo che i sei produttori principali (e Brugg) si erano incontrati a Copenhagen il 18 agosto per decidere le misure da prendere per aumentare i prezzi in Germania.

I partecipanti regolari erano:

— ABB (Isolrohr)

— Løgstør

— Tarco

— Starpipe

— Henss/Isoplus

— Pans-Isovit

— Brugg (dal 7 dicembre 1994)

(risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 67; dichiarazione di Tarco, pag. 7; risposta di Brugg alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, allegato 2; dichiarazione complementare di Henss, allegato 7).

I dirigenti dei produttori tedeschi, però, si erano già riuniti per esaminare i singoli progetti aggiudicati in Germania a partire dal maggio 1994 e probabilmente molto prima. ABB afferma (risposta complementare alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 10) che, contrariamente agli altri gruppi di contatto, il gruppo di «marketing» tedesco non era un nuovo gruppo istituito dal club dei direttori, ma la ricostituzione di un organo che in precedenza si era «riunito periodicamente per un periodo prolungato». In questa sua precedente configurazione, il gruppo era stato organizzato dallo stesso dirigente pensionato che era stato assunto come «coordinatore» dell'intesa ed aveva organizzato le normali riunioni degli amministratori delegati nel periodo 1991-1993 (considerando 33, 42 e 45).

(70) Le quote del mercato tedesco (allegati 62, 68 e 69) erano inizialmente le seguenti:

— ABB 24 %

— Pan-Isovit 21 %

— Isoplus 18,5 %

— Tarco 17 %

— Løgstør 11 %

— Starpipe 3,5 %

— Altri 5 %

Brugg, che era originariamente compresa nella voce «Altri» («Sonstige»), ricevette in seguito una quota del 4 % in Germania o del 2 % in tutta Europa (risposta di Løgstør alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, dichiarazione I, pag. 74; risposta di Brugg alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 6).

(71) La principale funzione del ricostituito gruppo di contatto tedesco, una volta divenuto pienamente operativo, consisteva nell'assegnare i singoli progetti secondo il principio del «cliente designato» e le quote annuali, nonché nel coordinare e controllare la procedura di aggiudicazione di ciascun progetto per garantire il rispetto dell'accordo. Tutti i progetti di valore superiore a 50 000 DEM dovevano essere sottoposti alla procedura di assegnazione e di manipolazione delle offerte.

Il nuovo «coordinatore» del mercato tedesco era l'amministratore delegato di ABB Isolrohr GmbH. (Il dirigente danese in pensione che aveva esercitato questo ruolo in precedenza aveva ormai cessato di svolgere un ruolo attivo nel cartello). I vari produttori dovevano inizialmente fornirgli ogni mese indicazioni dettagliate sui fatturati, sul valore degli ordinativi evasi e sulle offerte per i singoli progetti, comprese quelle relative a procedure di aggiudicazione non ancora chiuse. Durante le riunioni del gruppo di contatto le imprese erano tenute anche a segnalare tutti i progetti di cui erano a conoscenza. Le informazioni erano conservate nella banca dati di un elaborattore elettronico portatile e ABB Isolrohr preparava un elenco aggiornato di progetti per ogni riunione. Dal gennaio 1995 le riunioni si tenevano praticamente ogni settimana. I partecipanti dovevano notificare ogni mercoledì ad ABB Isolrohr i progetti per i quali si erano candidati e le offerte che avevano presentato per ciascun progetto. L'elenco elettronico compilato da ABB indicava il valore dei progetti, il «favorito» (cioè il fornitore designato dal cartello) e l'impresa alla quale il contratto era stato effettivamente aggiudicato.

(72) Questo meccanismo complesso consentiva al gruppo di contatto per la Germania di tenere sotto controllo 1 400-1 500 progetti l'anno, di valore superiore a 50 000 DEM. Esempi di elenchi di progetti sono stati raccolti durante gli accertamenti eseguiti a norma dell'articolo 14, paragrafo 3, negli uffici di Henss a Berlino e di Tarco, che ne ha forniti altri alla Commissione (allegati 68, 71, 72 e 73).

Altri elenchi (dai titoli «Favorit + Angebotsumme» e «Auftrag + Angebotssumme») venivano conservati a fini di controllo per tutto il mercato tedesco e per ciascun Land (allegati 74, 75 e 76).

Tabelle ed elenchi analoghi, relativi all'assegnazione di progetti in Germania sono stati forniti alla Commissione da Henss il 10 ottobre 1996 (allegati 77, 78 e 79).

(73) Come base per il calcolo dei prezzi, i membri del gruppo di contatto per la Germania utilizzavano la cosiddetta «Europa-Preis Liste» (chiamata anche «EU-list» o «Euro Price list»), che doveva servire da listino prezzi comune per tutte le forni-

ture. I produttori affermano che, a dispetto della sua denominazione, l'elenco era destinato solo al mercato tedesco.

La «Euro price list» era sostanzialmente quella menzionata nell'invito alla riunione di Copenaghen (allegato 56) come «l'elenco del 9 maggio», probabilmente completato ed aggiornato. Secondo la maggior parte dei resoconti, tale listino era stato elaborato da ABB e da Henss. Secondo la concezione originale la «Euro price list» indicava prezzi che erano del 30 % circa superiori a quelli allora prevalenti; essa infatti doveva fornire un prezzo obiettivo o punto di riferimento, con la progressiva riduzione degli sconti.

Nei documenti rinvenuti durante gli accertamenti presso varie imprese si trovano numerosi riferimenti a questo listino, ma soltanto nell'aprile 1996 Tarco ne fornì una copia (allegati 80 e 81).

Mentre nelle loro risposte alla richiesta d'informazioni ex articolo 11 del regolamento n. 17, all'inizio del 1996, ABB, Tarco, Starpipe e Brugg descrivevano in dettaglio in che modo il listino veniva utilizzato, le imprese Henss/Isoplus inizialmente negarono di essere a conoscenza del listino e persino del gruppo di contatto tedesco (risposta di Henss alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 14 e 15). Infine Isoplus, nella sua dichiarazione del 10 ottobre 1996 (pag. 26), ha ammesso l'esistenza dell'Euro list, fornendone una copia.

(74) Non appena il gruppo di contatto per la Germania incominciò a riunirsi, fu deciso (4 novembre 1994) che alle ordinazioni accettate prima del 15 ottobre poteva essere applicata l'«Euro price list» meno il 30 %; a quelle successive al 15 ottobre l'«Euro price list» meno il 15 %, e che nessuno sconto doveva essere concesso dopo il 1º gennaio 1995 (risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 67-68; allegato 82 rinvenuto negli uffici di Pan-Isovit). Brugg, che afferma di aver ricevuto l'«Euro price list» alla fine del 1994, ricorda che i produttori cui non era stato assegnato un contratto particolare potevano fare offerte ai prezzi del listino meno il 5 %, mentre il «favorito» poteva ottenere uno sconto del 10 %. ABB afferma che nella riunione del 10 gennaio 1995 era stato concordato che tutte le ordinazioni effettuate a prezzi inferiori a quelli dell'«Euro price list» sarebbero state adeguate ai prezzi di listino (si veda anche il resoconto della riunione redatto da Starpipe, allegato 70).

Le proteste per indisciplina e prezzi bassi continuarono comunque e il 20 marzo 1995 i direttori decisero che a partire dalle 10 del giorno successivo l'«Euro price list» doveva essere applicata sul mercato tedesco senza eccezioni (risposta di Starpipe alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, lettere J, K, L; allegati 83 e 84).

(75) Durante le riunioni regolari del gruppo di contatto venivano controllati i singoli progetti ed esaminati i progressi della procedura di aggiudicazione, nonché le offerte di ciascun produttore, per garantire il rispetto degli accordi.

Negli uffici di Henss a Rosenheim sono state rinvenute note manoscritte che fanno riferimento a tale meccanismo. Per ciascuna serie di progetti in corso di aggiudicazione il «prezzo di listino» (probabilmente ridotto dello sconto previsto) è confrontato con le offerte dichiarate dai vari produttori conformemente alla procedura d'informazione descritta al considerando 71. I produttori dovevano chiaramente giustificarsi, se sospettati di non rispettare l'accordo (allegato 85).

Dalla ricca documentazione esistente risulta che se un concorrente, contravvenendo alle regole del cartello, presentava un'offerta inferiore a quella del «favorito», si esercitavano pressioni su di lui affinché ritirasse l'offerta. Henss, in particolare, era impaziente di applicare gli accordi. Per due progetti (Stassfurt, Zeitz), quindi, Starpipe dovette promettere per iscritto a Henss che non avrebbe fatto offerte inferiori ad un determinato prezzo (allegati 86 e 87); nel caso di Erfurt-Tiergarten, Løgstør doveva (su ordine di Henss) ritirare la sua offerta e fornire una giustificazione (allegati 92 e 93); quando Tarco aveva fatto, secondo Henss,

un'offerta inferiore all'«Euro price» e si era vista così promettere un progetto (Straubing) che Henss aveva richiesto, l'amministratore delegato di Henss, Rosenheim, «aveva reagito in maniera incontrollata e aveva chiesto il ritiro dell'offerta» (allegati 88 e 89). In altri casi Tarco si era effettivamente ritirata da alcuni progetti, su pressioni di Henss (prima risposta di Tarco alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 4; allegato 91). Tarco era uno dei principali trasgressori e sostiene di aver costantemente fornito dati non corretti riguardo ai prezzi reali offerti. Tuttavia (così afferma Tarco) Henss è sempre riuscita, tramite le sue «vaste relazioni», a scoprire quali fossero i veri prezzi e le vere ordinazioni e in conversazioni telefoniche e riunioni del club dei direttori ha ripetutamente accusato Tarco di imbrogli. Henss e ABB hanno compilato appositi elenchi di progetti per i quali sospettavano Tarco di imbrogli (allegato 90).

(76) Le riunioni del gruppo di contatto per la Germania, nonché altre riunioni dell'intesa, sono continuate per molto tempo, anche dopo gli accertamenti effettuati dalla Commissione alla fine di giugno 1995.

In seguito a detti accertamenti si ritenne prudente riunirsi fuori della Comunità e gli incontri furono spostati a Zurigo (secondo Løgstør era soprattutto ABB ad insistere perché le riunioni continuassero).

Le riunioni di Zurigo sono continuate con gli stessi partecipanti fino al 25 marzo 1996, cioè alcuni giorni dopo che le imprese avevano ricevuto dalla Commissione le richieste d'informazioni ex articolo 11.

Løgstør (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 51) afferma che in gennaio ABB aveva proposto di costituire un segretariato permanente a Zurigo per il cartello tedesco e che verso maggio-giugno 1996 la direzione tedesca di ABB continuava a mantenere contatti con la controllata locale di Løgstør.

ii) Danimarca

(77) Il nuovo gruppo di contatto danese fu istituito nell'ottobre 1994. Si riuniva una volta al mese circa, di solito in alberghi dello Jutland.

I membri del gruppo erano: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus, Pan-Isovit e KWH (si veda la dichiarazione di Tarco, pag. 7, la risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 66, e la risposta complementare di ABB, pag. 7).

Tarco afferma che all'inizio, quando fu costituito il gruppo di contatto, i quattro produttori danesi si riunivano privatamente ed in seguito consentirono a KWH, Isoplus e Pan-Isovit di unirsi a loro oppure delegarono uno di loro ad incontrarsi con i tre produttori non danesi; in seguito, tuttavia, tutte le imprese hanno partecipato al gruppo di contatto per la Danimarca in condizioni di parità. Pan-Isovit sostiene (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 63) che il mercato danese era dominato dai quattro produttori locali e che gli altri tre partecipavano raramente alle riunioni: incontravano semplicemente il nuovo coordinatore (Løgstør) che indicava loro quali progetti erano stati loro assegnati. (Questa affermazione sembra trovare conferma nella risposta complementare di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11). In effetti sembra che nell'agosto 1994 i quattro produttori danesi si siano riuniti e abbiano deciso che Pan-Isovit doveva ritirarsi dal mercato danese (allegato 98). Poiché in Danimarca il 75 % delle vendite veniva effettuato direttamente ai clienti fissi, l'accordo di ripartizione del mercato vi fu applicato principalmente nel rispetto delle relazioni commerciali esistenti.

(78) Gli accordi di fedeltà funzionavano bene e secondo ABB (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 66) erano rispettati nel 70-80 % dei casi. Se un concorrente faceva un'offerta inferiore a quella del fornitore abituale, «rubandogli» l'affare, l'azione veniva generalmente corretta assegnando in compenso al «favorito» leso un altro progetto. Vi erano pertanto solo pochi casi in Danimarca di nuovi progetti da distribuire tra i produttori.

Sembra che venisse utilizzato un sistema d'informazioni simile a quello impiegato (su ben più larga scala) in Germania (allegati 99 e 100).

Il cartello inizialmente valutava il mercato totale per il 1995 a 640 milioni di DKK circa (quasi 90 milioni di EUR) cifra successivamente corretta in 610 milioni di DKK (83 milioni di EUR).

L'ultima riunione plenaria del gruppo di contatto danese si è tenuta l'11 marzo 1996, ma vi sono state due brevi riunioni il 18 aprile 1996 tra i direttori di ABB e di Løgstør, che si rimproveravano reciprocamente l'iniziativa di convocare le riunioni per trovare il modo di continuare a cooperare (complemento di risposta di ABB alla richiesta ex articolo 11, pag. 9; risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti, pag. 52). A quell'epoca, i partecipanti avevano già ricevuto le richieste d'informazioni ex articolo 11, ed infatti i consulenti legali di ABB avevano scritto due volte alla Commissione per informarla della disponibilità dei loro clienti a cooperare per gli accertamenti.

iii) Paesi Bassi

(79) All'inizio il gruppo di contatto per i Paesi Bassi doveva riunirsi solo due volte l'anno (risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 70). La prima riunione si tenne il 14 marzo 1995 ad Amsterdam. Secondo altri produttori, ABB prese l'iniziativa di costituire il gruppo e presiedere la riunione (risposta di Starpipe alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, paragrafo H; risposta di Pan-Isovit alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 59) a cui parteciparono rappresentanti di ABB stessa, Løgstør, Tarco, Starpipe e Pan-Isovit oltre a rappresentanti locali (l'elenco dei partecipanti compilato da ABB comprende anche un rappresentante di Isoplus, impresa che si era ritirata dal mercato italiano in cambio di una maggiorazione della quota nei Paesi Bassi).

Durante gli accertamenti, la Commissione ha ottenuto sia la nota della riunione del 14 marzo 1995 redatta da Starpipe (allegato 101), unitamente ad una tabella dei contratti e progetti per il 1995 (allegato 102) indicante in che modo dovevano essere assegnati, sia una tabella di Pan-Isovit praticamente identica (allegato 103).

(80) Il mercato totale (del valore di circa 22,50 milioni di EUR) doveva essere ripartito in base alle seguenti quote (allegati 102 e 103; cfr. anche l'allegato 62):

— ABB 45 %

— Løgstør 25 %

— Tarco 14 %

— Starpipe 5 %

— Isoplus 5 %

— Pan-Isovit 4 %

Tali erano le quote originariamente assegnate dal club dei direttori. Le effettive quote di mercato per il 1995 erano leggermente diverse: ABB contava di ottenere il 50 % dei contratti previsti e Løgstør il 28 %, mentre i tre produttori minori restavano al di sotto della loro quota. Starpipe afferma che la tabella dei progetti fu compilata in base ai dati forniti dai partecipanti, i quali indicarono le loro disponibilità finanziarie per l'anno in corso (risposta di Starpipe alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, lettera H). Se (come si prevedeva) ci fosse stato uno scarto dalla quota stabilita, alla fine dell'anno si sarebbe provveduto alla perequazione, benché non fosse precisato in che modo si dovesse procedere.

(81) Poiché si prevedeva che la quota di mercato di Pan-Isovit sarebbe stata solo del 2,5 %, nella prima riunione si decise che tale impresa doveva ritirarsi dal mercato olandese e cedere la sua quota ad Isoplus, in cambio di un incremento corrispondente della quota ad essa assegnata in Italia e in Austria (cfr. la risposta di Pan-Isovit alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 58-60; allegati 64 e 103). Ciò spiegherebbe perché Pan-Isovit abbia partecipato ad una sola riunione e sia stata sostituita da Isoplus. I partecipanti regolari alle riunioni sono stati in seguito ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe e Isoplus.

Dopo la prima riunione, fu deciso che Løgstør sostituisse ABB nell'incarico di coordinatore del gruppo.

Benché, secondo ABB, il gruppo di contatto per i Paesi Bassi dovesse riunirsi solo due volte l'anno, esso tenne almeno altre sei riunioni durante il 1995 (si veda la risposta complementare di ABB pagg. 13-17) e la riunione prevista per il 13 maggio 1996 fu annullata a causa delle richieste d'informazioni ex articolo 11 della Commissione.

iv) Austria

(82) È materialmente provato che gli accordi per la ripartizione del mercato austriaco sono precedenti all'istituzione del gruppo di contatto e all'adesione dell'Austria all'Unione europea. Gli accordi locali si cartello per questo mercato precedenti l'adesione dell'Austria esulano quindi dal presente procedimento.

Dopo la costituzione dell'intesa europea, verso la fine del 1994, il gruppo di contatto per l'Austria si riuniva ogni tre o quattro settimane. I partecipanti organizzavano a turno le riunioni. La prima riunione tra direttori delle vendite austriaci e dirigenti di alto livello di ABB e Henss/Isoplus si tenne nel dicembre del 1994 (risposta complementare di ABB, pag. 24). Fu organizzata, secondo Pan-Isovit (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 62), dal produttore locale Ke-Kelit, a quanto pare su incitamento di ABB (Ke-Kelit è un fornitore austriaco di teleriscaldamento indipendente che subappalta a Løgstør le forniture di tubi preisolati).

(83) Le quote inizialmente proposte dal club dei direttori per l'Austria e comunicate da ABB a Ke-Kelit (allegati 106 e 107) erano:

— Isoplus	37 %
— ABB	28 %
— Ke-Kelit(LR)	23 %
— Pan-Isovit	5 %
— Starpipe	3 %
— Tarco	2 %

(si veda anche l'allegato 64, rinvenuto negli uffici di Pan-Isovit e l'allegato 62, fornito da Tarco).

Le vendite di Ke-Kelit in Austria sono state attribuite a Løgstør sulla sua quota europea.

Il mercato austriaco totale era valutato dall'intesa a circa 18 milioni di EUR per il 1995.

(84) Il gruppo austriaco si riuniva regolarmente per applicare la ripartizione del mercato convenuta, discutere i prezzi e le quote di mercato e, se necessario, gli aggiustamenti relativi a singoli progetti per far sì che le quote di mercato effettive corrispondessero a quelle stabilite dall'intesa (allegati 108 e 109).

Pan-Isovit indica come partecipanti alle riunioni (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 62) ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit e Tarco (Starpipe era rappresentata dal suo agente Gruner & Krobath).

Secondo Pan-Isovit, il gruppo di contatto ha continuato a riunirsi per tutto il 1995 e due riunioni si sono tenute anche all'inizio del 1996. L'ultima si è svolta nell'aprile 1996 (Tarco sostiene di essersi ritirata dal mercato austriaco nel 1995).

v) Italia

(85) Il gruppo di contatto per l'Italia era inizialmente formato da ABB, Socoløgstør, («joint venture» di Løgstør) ([9]), Tarco e Pan-Isovit, a cui presto si unì Sigma. La prima riunione si tenne a Milano il 21 marzo 1995. Una nota preparata alcuni giorni dopo dall'amministratore delegato di Pan-Isovit a proposito del mercato italiano (allegato 111) indica che vari grandi progetti erano già stati assegnati a Løgstør e a Pan-Isovit (cfr. anche la risposta di Pan-Isovit alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 26-28).

Sigma non era presente alla prima riunione, ma si presentò alla successiva, il 12 aprile 1995 (allegato 187).

Da un resoconto, redatto per l'amministratore delegato di Tarco dal direttore locale delle vendite, di una riunione tenutasi il 12 maggio 1995 e alla quale avevano partecipato solo rappresentanti locali (allegato 112), risulta che era già stato concordato un meccanismo di compensazione per rafforzare il sistema delle quote: se un'impresa superava la quota assegnatale, doveva pagare

([9]) Le vendite di Løgstør in Italia tramite Socoløgstør rientravano nella sua quota europea e la Commissione respinge la tesi di Løgstør secondo cui «il mercato italiano non è mercato rilevante per il caso Løgstør». Løgstør figura tra i partecipanti alla prima riunione del gruppo di contatto per l'Italia e a una riunione per l'Italia tenutasi a Zurigo il 9 giugno 1995.

un'ammenda agli altri partecipanti. Alla fine dell'anno un revisore contabile esterno sarebbe stato incaricato di controllare il rispetto delle quote concordate. Il produttore locale italiano, Sigma, doveva ricevere una quota di mercato del 10 % sui nuovi progetti.

(86) Le quote inizialmente assegnate a ciascun produttore in Italia, indicate in una nota di Pan-Isovit (allegato 64), erano le seguenti:

— ABB 36 %

— Løgstør 26 %

— Tarco 12 %

— Pan-Isovit 9 %

— Starpipe 2 %

— Sigma e altri 15 %

Nel quadro dell'accordo globale, Isoplus doveva ritirarsi dal mercato italiano e cedere la sua quota a Pan-Isovit (si veda anche la risposta di Pan-Isovit alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 30-32). Parrebbe che anche Starpipe avesse deciso di ritirarsi dal mercato in uno stadio iniziale, poiché (secondo Isoplus) non partecipò alle riunioni del gruppo di contatto.

Da una successiva tabella delle quote, pervenuta alla Commissione (allegato 188), risulta che dopo il ritiro di Starpipe queste furono lievemente ritoccate.

Il mercato italiano del teleriscaldamento era stato valutato originariamente dall'intesa a circa 25 milioni di EUR per il 1995.

I singoli progetti furono assegnati ai partecipanti in conformità delle rispettive quote e gli sviluppi venivano seguiti in riunioni periodiche. Sembra che le riunioni fossero caratterizzate da frequenti liti, accuse e contraccuse.

Il gruppo di contatto per l'Italia si riunì sette volte nel 1995 e quattro volte dopo gli accertamenti condotti dalla Commissione nel giugno dell'anno successivo. L'ultima riunione di cui si è a conoscenza si tenne il 9 giugno 1996 a Zurigo (risposta complementare di ABB, pag. 17).

vi) Svezia

(87) Per la Svezia i membri ordinari del gruppo di contatto erano ABB e Løgstør, i quali complessivamente detenevano l'85 % del mercato (valutato a 35 milioni di EUR circa). Tarco e KWH partecipavano con minor assiduità alle riunioni e Starpipe forse una sola volta. Il gruppo si riunì sette od otto volte per discutere il principio del «cliente fisso» (risposta di ABB alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 69, e risposta complementare, pag. 21-23). Cinque riunioni si svolsero dopo la data degli accertamenti della Commissione, tra giugno e dicembre 1995.

vii) Finlandia

(88) Durante il periodo in esame si sono tenute varie riunioni nazionali riguardanti il mercato finlandese (valutato a 15 milioni di EUR circa) tra ABB, Løgstør e KWH. Tarco e Starpipe non riforniscono quel mercato. I temi discussi nelle riunioni comprendevano il volume di mercato previsto, i prezzi e i singoli progetti (risposta complementare di ABB, pag. 26 e 27).

viii) Regno Unito

(89) Nel Regno Unito si istituì un gruppo di contatto organizzato e guidato da ABB. Ne erano membri ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe e Pan-Isovit (risposta di Pan-Isovit alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 62). Pan-Isovit ha affermato che il gruppo si riunì quattro volte, ma ABB ammette di avere organizzato soltanto una riunione. Il mercato britannico è valutato a circa 4 milioni di EUR all'anno.

e) *Azioni concertate intese ad eliminare Powerpipe*

i) Piano strategico di ABB

(90) L'eliminazione di Powerpipe come concorrente è stata un elemento essenziale della strategia a lungo termine di ABB per controllare il mercato almeno dal 1992.

Powerpipe ha sostenuto nella sua denuncia (pag. 10) che a quell'epoca gli altri produttori che vendevano in Svezia mantenevano i prezzi dei tubi per teleriscaldamento artificialmente bassi, per nuocere alle sue attività. Tali sospetti sono avva-

lorati dal resoconto di una riunione del gruppo dirigente svedese di ABB del 10 febbraio 1992:

«Tutti erano del parere che si dovesse intraprendere un'azione contro Powerpipe (invece di una campagna in settembre contro Løgstør perché Løgstør era finanziariamente in grado di opporvisi). Si chiede che il consiglio di amministrazione appoggi l'azione di ABB, Ecopipe e Løgstør, tesa ad eliminare Powerpipe con una politica di prezzi bassi. Se Powerpipe dovesse fallire, ABB resterebbe l'unica società a produrre su tale mercato, il che sarebbe un forte argomento per le vendite e ci consentirebbe di affrontare Løgstør nella fase 2».

Anche il piano strategico 1992-1996 di ABB del giugno 1992 (allegato 116) è molto chiaro:

«Powerpipe (Svezia) pratica una forte politica di prezzi bassi in Svezia e di recente anche in Finlandia e nei nuovi Land tedeschi. ABB e Løgstør cercheranno di estrometterla dal mercato».

(91) Nel luglio 1992 la prima comparsa di Powerpipe sul mercato tedesco fece sì che i suoi proprietari furono invitati da ABB ad un incontro svoltosi a Billund, a cui parteciparono anche Løgstør e il coordinatore dell'intesa danese.

Secondo il resoconto di Powerpipe di quell'incontro (allegato 119) i due principali produttori proposero che Powerpipe limitasse le sue attività alla Svezia e si tenesse fuori in particolare dal mercato tedesco; in cambio avrebbero aumentato i prezzi in Svezia ad un livello accettabile per Powerpipe e le avrebbero garantito una quota.

Quando Powerpipe respinse l'offerta, Løgstør (sostiene Powerpipe) propose di rilevare la partecipazione di Birka nell'impresa (fatto che Løgstør sostanzialmente non nega, anche se attribuisce ad ABB il ruolo principale nell'iniziativa).

Fu una delle varie occasioni in cui Løgstør propose di rilevare Powerpipe.

Effettivamente varie volte sia ABB che Løgstør, Pan-Isovit, Tarco ed Isoplus cercarono, da sole o in diverse combinazioni, di rilevare Powerpipe, ma le trattative non ebbero mai successo.

Nei documenti strategici di ABB del periodo considerato nella presente decisione si trovano numerosi riferimenti ai piani per far fallire Powerpipe.

ii) Audizione dei dipendenti di Powerpipe in posizione chiave

(92) Nel 1993 ABB iniziò una campagna sistematica per sottrarre a Powerpipe dirigenti in posizione chiave, tra cui l'allora amministratore delegato, offrendo loro stipendi e condizioni apparentemente eccezionali. Secondo Powerpipe, le scopo principale di tale tattica era di metterla in difficoltà sul mercato a) ottenendo informazioni interne riguardanti la produzione, le strategie ed i mercati e b) influendo negativamente sulle sue relazioni con la clientela fino a che non si fosse sostituito il dirigente che aveva lasciato l'impresa.

ABB e Løgstør avevano già concordato, nella riunione del 13 novembre 1992, di assumere, dividendone i costi, l'allora amministratore delegato di Powerpipe come «consulente» per l'ufficio di rappresentanza di ABB a Bruxelles (inizialmente l'idea di ABB era di nominarlo vicepresidente di ABB Motors in Spagna; allegato 27). è chiaro che tale iniziativa era intesa a colpire direttamente Powerpipe:

«Abbiamo concordato un'azione comune contro Powerpipe in Svezia, assumendo [X]» ([10]) (allegato 48).

ABB ammette (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 26) che, nella riunione del novembre 1992, aveva accantonato insieme a Løgstør i piani comuni per acquisire Powerpipe in condizioni di esercizio. L'assunzione del suo amministratore delegato era considerata un'«iniziativa provvisoria» che ne avrebbe accelerato l'insolvenza, da loro ritenuta inevitabile. ABB e Løgstør avrebbero allora potuto ripartirsi i suoi clienti, conformemente alle rispettive quote stabilite del mercato svedese.

([10]) Il nome per esteso figura nel documento originale.

(93) L'assunzione dell'amministratore delegato di Powerpipe era considerata da ABB parte dell'accordo globale per l'Europa previsto a metà del 1993:

«La situazione nei suddetti paesi [Danimarca, Germania, Polonia] sarà probabilmente regolata con una riduzione dell'1,5 % della quota di mercato di ABB in Danimarca e con l'accettazione di un aumento nel lungo periodo della quota di mercato di Løgstør in Polonia, nonché dal fatto che abbiamo assunto [X]».

Løgstør avrebbe pagato il 40 % e ABB il 60 % del costo di tale assunzione (allegato 120).

Løgstør cerca di minimizzare il proprio ruolo, ma ammette che l'assunzione «in comune» di tale dirigente chiave di Powerpipe sia stata un «decisione incauta».

«Non abbiamo guadagnato molto dalle attività di [X] ... Sapevamo che la nomina di [X] poteva essere considerata come una manovra nei confronti di Powerpipe» (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, dichiarazione 1, pag. 76).

Il piano per danneggiare Powerpipe assumendone l'amministratore delegato era noto all'alta dirigenza di ABB, che lo approvava.

Altri due importanti dipendenti di Powerpipe furono assunti da ABB nel corso dello stesso anno a condizioni che, secondo Powerpipe, erano largamente più favorevoli di quelle normalmente applicate in qualsiasi ramo industriale. All'inizio del 1995 era ancora all'esame l'idea di danneggiare Powerpipe, tra l'altro, assumendo suoi dipendenti in posizioni chiave. Note di riunione rinvenute negli uffici di Pan-Isovit riportano «Powerpipe: Come contrattaccare — assumere l'addetto alle vendite D!» (allegato 122).

iii) Avvertimenti a Powerpipe per escluderla dal mercato tedesco

(94) Powerpipe continuava i suoi sforzi per penetrare nel mercato tedesco come serio concorrente, creandovi, nell'aprile del 1994, una controllata tedesca per le sue vendite. Nell'ottobre del 1994 Powerpipe Fernwärmetechnik GmbH partecipò per la prima volta ad una gara per l'aggiudicazione di un importante appalto (Neubrandenburg).

La procedura di aggiudicazione di tale appalto coincise con la prima riunione del gruppo di contatto tedesco organizzata, in base alle nuove disposizioni, il 7 ottobre. Lo svolgimento dei fatti è descritto da Powerpipe in una nota del 13 dicembre 1994 (allegato 124). L'appalto di Neubrandenburg (che doveva essere eseguito in quattro fasi: «BA 6 Los 1 — Los 4») era valutato dal cartello ad un totale di circa 980 000 DEM.

(95) Quando si seppe della candidatura di Powerpipe, Henss telefonò, il 10 ottobre, alla controllata tedesca di Powerpipe chiedendo di presentare un'offerta tale da consentire l'aggiudicazione del contratto a Isoplus. L'offerta di Isoplus per il progetto in questione portava la data dell'11 ottobre, cioè del giorno successivo (allegato 125).

Powerpipe afferma di aver ricevuto tutta una serie di minacce e di proposte nel tentativo di «persuaderla» a rinunciare al contratto. Poiché Powerpipe mantenne invece la sua offerta (che era sostanzialmente inferiore al prezzo concordato dal cartello), la questione fu trattata ad un livello più alto, avendo i dirigenti superiori di Henss e di Løgstør (tra gli altri) telefonato a più riprese sia all'amministratore delegato di Powerpipe, sia all'allora proprietario (allegati da 126 a 133). Powerpipe prese nota di entrambe le conversazioni.

Tali note dimostrano che a Powerpipe fu offerta l'alternativa di rinunciare al contratto di Neubrandenburg in favore di Isoplus, alla quale il cartello lo aveva destinato (in contropartita Isoplus avrebbe organizzato l'ammissione di Powerpipe nel cartello), o di esporsi ad una guerra dei prezzi con gli altri produttori. Powerpipe, non avendo ceduto all'ultimatum di rinunciare al progetto di Neubrandenburg entro le ore 16 del 25 ottobre, fu accusata di malafede e la prevista riunione di crisi con ABB, Løgstør e Henss fu annullata.

Fu inoltre chiesto che Powerpipe, che aveva informato un dirigente di Neubrandenburg in merito alle attività del cartello, lo contattasse nuovamente per scusarsi e modificare la sua versione dei fatti, in modo da scagionare gli altri produttori.

(96) Nelle varie telefonate a Powerpipe e al suo proprietario di allora, gli altri produttori hanno confermato che era stata organizzata un'intesa per controllare il mercato, non solo in Germania, ma in tutta Europa. In queste conversazioni, ABB è stata descritta come guida dell'intesa e alti esponenti della società erano menzionati come gli istigatori. Il consulente legale di Powerpipe era presente in occasione di una di tali conservazioni telefoniche.

Benché negli accertamenti effettuati presso le imprese non sia stata rinvenuta alcuna prova diretta che confermi il resoconto che Powerpipe fa di tali minacce, non vi è motivo di mettere in dubbio l'esattezza del resoconto dettagliato di tali conservazioni effettuato da Powerpipe.

In primo luogo la descrizione delle caratteristiche salienti dell'intesa, che Powerpipe ha attribuito ai suoi rivali, corrisponde in quasi tutti i particolari alle prove raccolte in seguito dalla Commissione durante i suoi accertamenti a norma dell'articolo 14, paragrafo 3.

In secondo luogo, la stessa insistenza mostrata, secondo Powerpipe, dai rappresentanti di Henss/Isoplus nel cercare di indurre Powerpipe a rinunciare al progetto di Neubrandenburg si ritrova nelle varie richieste, documentate, di detto produttore, affinché partecipanti all'intesa, che avevano ottenuto un appalto per il quale Henss/Isoplus era stato designato come «favorito», ritirassero la loro offerta (allegati 88 e 91): cfr. anche la prima risposta di Tarco alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 4 e 5).

Nel sostenere di non aver minacciato Powerpipe, Løgstør ammette che il suo direttore di vendita telefonò al denunziante in seguito alle forti pressioni di Henss, che voleva che Powerpipe rinunciasse al contratto (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 58).

(97) Poco dopo gli eventi di Neubrandenburg, l'allora proprietario di Powerpipe sottopose la questione all'attenzione personale di un membro del consiglio d'amministrazione di ABB — che non aveva legami con l'intesa e non era, con tutta probabilità, a conoscenza della sua esistenza — chiedendo che intervenisse per porre fine alla campagna contro Powerpipe (allegato 8). Ne seguì un'inchiesta interna del consulente generale di ABB, nonché un incontro tra questi e gli avvocati di Powerpipe. In seguito, su istigazione degli altri dirigenti di ABB che avevano istituito personalmente l'intesa, ABB scrisse a Powerpipe, il 16 dicembre 1994, negando categoricamente ogni condotta scorretta o comportamento illecito e minacciandola di avviare a sua volta un procedimento legale se avesse continuato a proferire accuse contro ABB (allegati 9-16).

A questo punto Powerpipe decise di presentare denuncia alla Commissione.

iv) Il contratto Lipsia-Lippendorf: boicottaggio di Powerpipe

(98) Dopo che Powerpipe aveva presentato denuncia, ma prima degli accertamenti della Commissione, effettuati il 29 giugno 1995, gli sforzi del cartello per eliminare Powerpipe si sono intensificati. L'evento che ha provocato la reazione degli altri produttori è stato l'aggiudicazione a Powerpipe del più grande progetto unico di teleriscaldamento degli ultimi dieci anni sul mercato tedesco, il progetto Lipsia-Lippendorf, del valore di circa 30 milioni di DEM.

Il cliente era VEAG-Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft, che stava costruendo una centrale elettrica a Lippendorf ed era anche responsabile della rete di teleriscaldamento che collegava la centrale elettrica alla città di Lipsia.

L'invito a presentare offerte era stato pubblicato da VEAG nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* nell'estate del 1994. Un consorzio formato da IKR (Industrie und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH), controllata dalla Deutsche Babcock, e da Mannesmann-Seiffert era stato incaricato della costruzione del sistema di teleriscaldamento e la gara per il subappalto della fornitura di tubi era stata indetta alla fine del 1994. Erano stati ammessi alla fase di preselezione sei fornitori potenziali, tutti membri del gruppo di contatto per la Germania: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus e Pan-Isovit.

(99) Løgstør ha ammesso (dichiarazione I. pag. 77) che, «per creare una situazione ragionevole e ripristinare la fiducia tra i fornitori, è stato concordato che i tre produttori tedeschi ottenessero l'appalto e noi altri rispettassimo il loro prezzo». Lo conferma una nota (allegato 70) rinvenuta negli uffici di Starpipe, relativa ad una riunione del gruppo di contatto tedesco del 10 gennaio 1995, nella quale si legge:

«Le tre imprese tedesche ABB Isolrohr, Pan-Isovit e Henz [sic] devono ottenere il progetto. Valore approssimativo 120 milioni di DKK».

ABB Isolrohr, Pan-Isovit e Henss Berlin presentarono un'offerta di 32 milioni di DEM, presentandosi come consorzio coordinato dall'amministratore delegato di ABB Isolrohr (sull'elenco dei progetti tenuto da ABB, per controllarne l'assegnazione, aggiornato al 22 marzo 1995, i tre produttori tedeschi erano sempre designati come «favoriti» per il progetto Lipsia-Lippendorf).

Starpipe e Tarco non presentarono offerte entro il termine stabilito, ma su pressante invito di VEAG formularono offerte, con il chiaro scopo di «protezione», rispettivamente di 33 e 34 milioni di DEM. Løgstør invece, oltre ad un'offerta per la fornitura di tubi tradizionali, avanzò anche un'offerta parallela di tubi continui, che equivaleva praticamente all'offerta del consorzio. In seguito ritirò l'offerta perché non poteva produrre i tubi di 20 metri richiesti dal progetto. Una nuova possibile offerta per tubi continui di 18 m non fu mai presentata. Si può ragionevolmente supporre che Løgstør abbia ritirato la sua offerta in seguito alle pressioni degli altri produttori.

Nella tornata finale di offerte VEAG, chiaramente irritata dalla riluttanza dei sei produttori a presentare offerte concorrenti, invitò Powerpipe a formulare a sua volta un'offerta. Quest'ultima ne presentò una di circa 26 milioni di DEM e VEAG decise il 21 marzo di assegnarle l'appalto.

(100) La reazione degli altri produttori fu immediata. Tre giorni dopo, il 24 marzo, il gruppo di contatto per la Germania si riunì a Düsseldorf. Erano presenti: ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe e Tarco (risposta Brugg alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, allegato 2). Fu preso in considerazione un boicottaggio collettivo dei clienti e dei fornitori di Powerpipe. Le note della riunione redatte da Tarco non potrebbero essere più chiare:

«Powerpipe ha ottenuto il contratto Lipsia-Lippendorf.

— Nessun produttore dovrà fornire prodotti a L-L. IKR, Mannesmann-Seiffert, VEAG.

— . . .

— Nessuno dei nostri subappaltatori dovrà lavorare per Powerpipe; in caso contrario, sarà interrotta ogni ulteriore cooperazione.

— Dobbiamo cercare di impedire che Powerpipe ottenga forniture (ad esempio) di plastica.

— EuHP verificherà le possibilità di ricorrere contro l'aggiudicazione del contratto attribuito ad un'impresa non qualificata» (allegato 143).

Løgstør (che cerca ancora di minimizzare il suo ruolo) dichiara che alla riunione del gruppo di contatto Henss/Isoplus «hanno insistito sull'adozione di azioni collettive» (risposta alla comunicazione degli addebiti pag. 60). Sostiene inoltre che il 5 maggio 1995, ad una successiva riunione ABB e Isoplus hanno insistito per un'azione concertata contro Powerpipe e ABB ha deciso di recarsi dai fornitori di tubi di plastica ed esercitare pressioni su di loro perché interrompessero le forniture.

v) Attuazione del boicottaggio

(101) Poco dopo la riunione, la principale società tedesca del gruppo ABB, Asea Brown Boveri AG, scrisse alla direzione di VEAG, protestando contro l'attribuzione del contratto a Powerpipe (Løgstør ammette la paternità dell'iniziativa). La documentazione rinvenuta negli uffici di Henss/Isoplus indica anche i tentativi per convincere VEAG a lasciar cadere Powerpipe (allegati 147-150).

Un'altra conferma del boicottaggio deciso dagli altri produttori in seguito all'aggiudicazione del progetto Lipsia-Lippendorf, dopo che era stato dato in appalto a Powerpipe, è fornita anche da KWH (dichiarazione di KWH, pag. 13-14). Le conclusioni della riunione di Düsseldorf del 24 marzo furono esplicitamente confermate dai direttori in una riunione del 13 giugno 1995 a Stoccolma e ripetute da ABB in una successiva conversazione telefonica con KWH.

Nell'ambito del boicottaggio del progetto Lippendorf, i produttori non dovevano fornire agli appaltatori le parti che questi ultimi non potevano procurarsi da Powerpipe.

Il consorzi ARGE Lipsia-Lippendorf aveva subappaltato a DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) la fornitura di manicotti a largo diametro che Powerpipe non produceva (senza questi componenti i tubi non potevano essere installati). I tentativi di DSD per procurarsi i suddetti componenti da una serie di produttori di tubi, tra cui ABB Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco e Løgstør furono inizialmente vani. Dalla documentazione rinvenuta negli uffici di Pan-Isovit (documento addizionale 8) risulta che l'amministratore delegato contattò Henss e ABB Isolrohr circa gli sforzi di DSD per ottenere gli accessori e l'argomento doveva essere discusso nel club dei direttori («Zur Diskussion 4.5.95»). La riunione dei direttori, infatti, ebbe luogo il 5 maggio e secondo Løgstør «ABB ed Isoplus sollecitarono un'azione concordata contro Powerpipe per impedirle di ottenere delle forniture» (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 61).

Secondo KWH (risposta alla richiesta d'informazioni ex articolo 11, pag. 13: risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 24), le fu specificatamente consigliato da ABB di non fornire componenti per il progetto, ma preferì ignorare il boicottaggio. Alla fine fu KWH a fornire a DSD le parti in questione, nonché alcuni materiali per saldatura necessari a Powerpipe.

(102) Nella riunione di Düsseldorf del 24 marzo era stato inoltre deciso di cercare di impedire che Powerpipe ottenesse forniture di plastica. Secondo il resoconto di Løgstør (cfr. considerando 10) il 5 maggio i direttori avevano riesaminato la questione dell'azione concordata contro Powerpipe e ABB aveva deciso «di andare dai fornitori ed esercitare delle pressioni su di essi».

Uno dei subfornitori di componenti plastici di Powerpipe era Lymatex, produttore danese di componenti in plastica, che di fatto vendeva la maggior parte della sua produzione a Løgstør.

Il 10 maggio 1995, pochi giorni dopo la riunione del club dei direttori del 5 maggio descritta da Løgstør, Lymatex comunicò a Powerpipe di non poter accettare altre ordinazioni almeno fino a settembre (allegato 153). Secondo Powerpipe il rifiuto di approvvigionamenti era dettato da Løgstør e ABB, Powerpipe disse di essere stata informata che il direttore di vendita di Løgstør (principale cliente di Lymatex) aveva impartito a Lymatex istruzioni di non rifornirla (allegati 151 e 152).

Løgstør sostiene che dev'esserci stato un malinteso: afferma che come principale cliente di Lymatex aveva subito ritardi nelle consegne e aveva semplicemente insistito con Lymatex perché le (a Løgstør) effettuasse le consegne in tempo, non importandole in che modo Lymatex facesse fronte alle richieste di altri clienti (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 62).

Questa spiegazione è falsa. Løgstør non era unicamente preoccupata dei ritardi di consegna: ciò che le importava erano specificatamente i rapporti di Lymatex con Powerpipe. Nel corso degli accertamenti presso Løgstør la Commissione ha rinvenuto una bozza di lettera non firmata di Lymatex a Powerpipe che era stata inviata per fax a Løgstør alcune ore prima di essere faxata a Powerpipe. È chiaro che Lymatex aveva mandato la bozza a Løgstør per approvazione o per informazione prima di inviarla a Powerpipe.

(103) La supposizione che il rifiuto di Lymatex di rifornire Powerpipe fosse dovuto alle pressioni di Løgstør è avvalorata dalle circostanze relative all'esecuzione di un'altra ordinazione (in Danimarca) che Powerpipe era riuscita a sottrarre al cartello all'incirca contemporaneamente al contratto Lipsia-Lippendorf.

Il rifornimento di Århus Kommunale Vaerke (ÅKV) era stato tradizionalmente riservato dall'intesa danese ad ABB e a Løgstør, ma nel febbraio 1995 Powerpipe ottenne una piccola parte del fabbisogno annuo di ÅKV di tubi di rimpiazzo. Quando il contratto fu aggiudicato, Powerpipe apprese che ciò aveva irritato i produttori danesi. La tecnica di raccordo utilizzata da Århus prevede l'uso di un certo materiale fornito dalla società svedese Nitto (nella quale Løgstør sosteneva di avere diritti sui disegni e modelli) nonché altri componenti forniti da Lymatex. Nitto rifiutò di fornire questi materiali a Powerpipe.

(104) Per aggirare il rifiuto, Powerpipe sfruttò i suoi contatti con un'altra impresa svedese, Permatek, che non si occupava di teleriscaldamento, per procurarsi i componenti proprio dalla controllata svedese di Løgstør (ETF), che era assolutamente disposta a vendere a Permatek. L'astuzia chiaramente rese furiosa Løgstør (risposta di Powerpipe alla richiesta ex articolo 11 del 16 settembre 1997, pag. 1; dichiarazione di Løgstør del 25 aprile 1996; nota di Løgstør del 21 novembre 1997).

L'8 maggio 1995 Løgstør scoprì che Powerpipe aveva ottenuto i componenti per Århus dalla sua controllata svedese ed anche da Lymatex; è difficile credere che sia una coincidenza il fatto che solo due giorni dopo Lymatex rifiutasse le forniture a Powerpipe e inviasse a Løgstør una bozza di lettera.

È ben possibile che la motivazione immediata di Løgstør a far si che le forniture di Powerpipe fossero bloccate sia stata la sua irritazione nel constatare che quest'ultima l'aveva manipolata sul contratto Århus, ma il suo intervento su Lymatex si inseriva decisamente nel progetto di danneggiare o eliminare Powerpipe ed ebbe effetti negativi continuati sulla capacità di Powerpipe di assicurare forniture per altri progetti (come Brema).

(105) Malgrado Løgstør avesse preso l'iniziativa nei confronti di Lymatex, istigatore di tutte le iniziative nei confronti di Powerpipe fu ABB.

Nel resoconto di ABB di una riunione del servizio vendite del 7 aprile 1995, da cui risulta che Powerpipe aveva ottenuto il contratto Lippendorf, si legge tra l'altro che:

«La sola possibilità che la commessa vada ad Isolrohr/ABB è che Powerpipe si dimostri incapace di effettuare la consegna in tempo» (allegato 158).

La documentazione rinvenuta negli uffici di ABB IC Møller durante gli accertamenti indica che ABB teneva sotto stretto controllo i movimenti di Powerpipe (allegati 159 e 160). ABB era capace di ottenere informazioni attendibili sulle fonti di approvvigionamento di Powerpipe per il contratto Lipsa-Lippendorf. Una nota di ABB del 12 aprile 1995 (allegato 160) indica la società finlandese Rautaruuki come probabile fornitore dei tubi d'acciaio richiesti ed afferma:

«A tutt'oggi, all'ora di pranzo, Rautaruuki non ha ricevuto nessuna ordinazione».

A fine giugno Powerpipe informò la Commissione (allegato 161) che il cartello aveva preso contatto con il suo fornitore di tubi d'acciaio (Rautaruuki), inducendolo a ritardare o persino a non effettuare le consegne. Powerpipe fu informata da Rautaruuki in un incontro del 27 giugno 1995 che una partita di tubi destinati alla sua impresa era stata invece venduta ad ABB: la consegna ne risultò ritardata di tre mesi (allegati 161-163).

(106) La rete di informazioni di ABB aveva anche individuato in KWH un potenziale fornitore di Powerpipe del materiale necessario per l'esecuzione del contratto (saldatrici ad estrusione e tubi a largo diametro). Nel rapporto si chiede: «Si può controllare la situazione?» (KWH ha confermato di essere stata ammonita da ABB affinché si conformasse al boicottaggio).

Al momento degli accertamenti della Commissione, il cartello stava cercando di rilevare Powerpipe per eliminarla dal mercato quale concorrente. Pan-Isovit aveva precisato che avrebbe rilevato Powerpipe a condizione che gli altri contribuissero (risposta di KWH alla comunicazione degli addebiti, pag. 24). Secondo KWH, Henss e Isoplus

suggerirono che valeva la pena pagare un prezzo di 23-25 milioni di DEM e ripartirsi il costo tra concorrenti. Di fatto almeno ABB, Tarco e Henss avevano già deciso per iscritto, il 21 aprile 1995, di contribuire all'acquisto, a quanto sembra in proporzione alla quota di mercato loro assegnata (documenti addizionali 16–18).

(107) L'atteggiamento degli altri produttori nei confronti di Powerpipe dopo la sua accettazione dell'appalto Lipsia-Lippendorf è forse riassunta in modo lapidario in una nota (allegato 164) di Starpipe del giugno 1995:

«Powerpipe: "Guerra totale"».

Una nota interna di Powerpipe del 12 giugno 1995 riporta esempi di azioni sistematiche dell'intesa contro la società e conclude:

«Poiché l'intesa sa che con le sue attività può riuscire a danneggiarci, aumenta la sua pressione di giorno in giorno e agisce contro di noi quasi apertamente» [sic].

Powerpipe spiega che, se avesse vinto un progetto in Germania, le difficoltà ed i ritardi nell'ottenere le consegne, già sperimentati, l'avrebbero esposta a consistenti penali contrattuali.

Powerpipe sostiene che le azioni dell'intesa per contrastarla le hanno effettivamente sbarrato l'accesso al mercato tedesco, causandole perdite e danni sostanziali (risposta di Powerpipe alla richiesta di informazioni ex articolo 11, del 23 settembre 1997; documento 18 allegato alla stessa).

f) *Prosecuzione del cartello dopo gli accertamenti*

(108) Nonostante gli accertamenti effettuati dalla Commissione, a norma dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, il 29 giugno 1995 — per combinazione proprio all'indomani di una riunione del club dei direttori svoltasi a Billund — l'intesa sussisteva praticamente come prima, almeno fino all'invio delle richieste d'informazioni a norma dell'articolo 11, cioè fino al marzo del 1996. Il club dei direttori si è riunito almeno altre sei o sette volte dopo gli accertamenti. In effetti il 6 luglio 1995 fu deciso che tali riunioni continuassero, facendo tuttavia attenzione a tener nascosti la data e il luogo (risposta complementare di ABB, pag. 5-6). Løgstør afferma (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 64) che «ABB esercitò forti pressioni sugli altri operatori perché sostenessero l'accordo. Tutti gli altri erano timorosi.»

Alti dirigenti del gruppo ABB erano stati informati il 4 luglio 1995, dalla Direzione generale della Concorrenza, del fatto che nel corso degli accertamenti era stata provata la partecipazione del gruppo stesso ad un'infrazione molto grave.

Le conseguenze della prosecuzione del cartello a tale epoca erano state illustrate e senza dubbio comprese.

Le misure adottate per cercare di tener nascosto il perdurare dell'intesa sono consistite: i) nel tenere tutte le riunioni del club dei direttori all'esterno della Comunità; ii) nel viaggiare, se possibile, in macchina invece che in aereo; iii) nell'utilizzare, da parte dei partecipanti danesi, l'aereo privato di Løgstør.

Dal settembre 1995, anche tutte le riunioni del gruppo di contatto tedesco si tennero a Zurigo.

(109) Il controllo dei singoli progetti e la manipolazione delle offerte relative da parte del gruppo continuarono, come del resto Powerpipe aveva sospettato. La convinzione di Powerpipe (allegato 26 alla sua risposta del 29 settembre 1997 alla richiesta di informazioni ex articolo 11) che un importante progetto (Boxberg) fosse stato destinato sin dall'inizio ad Isoplus e che in cambio ABB avrebbe dovuto ricevere un progetto di dimensioni analoghe (Weisweiler-Jülich) è avvalorata da una tabella di progetti che risale al periodo in esame (allegato 79): le due società sono designate come le rispettive «favorite» per l'attribuzione dei due contratti considerati.

Poco dopo la data degli accertamenti, i partecipanti all'intesa sono stati invitati a riferire ogni mese ad ABB le loro vendite totali in Europa e in ciascun mercato nazionale (dichiarazione di Tarco, pag. 6, allegato 165; dichiarazione I di Løgstør, pag. 74).

Qualsiasi modifica tecnica d'importanza minore i produttori abbiano dovuto fare per celare il perdurare dei loro accordi dopo la scoperta dell'intesa, non sembra che ciò abbia inciso sostanzialmente sul piano di ripartizione dei mercati. Le

riunioni locali continuavano ad essere tenute per quasi tutti i mercati nazionali. Løgstør afferma, tuttavia, che i partecipanti erano interessati più alle quote globali del mercato europeo che alle quote sui singoli mercati nazionali. Durante l'anno il club dei direttori ha corretto e rettificato le quote iniziali (allegati 62, 166 e 189).

In tale prospettiva, ABB inviò per fax a KWH una serie di tabelle indicanti quote di mercato inferiori a quelle previste dal sistema del 1995. Sulla tabella relativa ai mercati dei paesi nordici e del Baltico vi è la seguente annotazione rivelatrice:

«Pekka: da distruggere — completamente ... Per l'UE le cose sembrano mettersi male — siate prudenti per l'amor di Dio» (allegato 189).

Nelle riunioni del club dei direttori durante questo periodo, i partecipanti hanno discusso come proseguire la cooperazione, controllare gli sviluppi del mercato e sviluppare un sistema di perequazione o di compensazione.

(110) Alla fine del 1995 ABB stese il bilancio dell'anno (dichiarazione di Tarco, pag. 8; allegati 167, 168, 169). Le assegnazioni originarie in termini di valore delle attività erano state ritoccate per tener conto delle dimensioni del mercato e di varie altre rettifiche. Tarco afferma di aver ricevuto a quell'epoca, come Løgstør, richieste di compensazione da parte di Henss/Isoplus e ABB per aver superato la rispettiva quota per il 1995.

KWH ha inoltre fornito alla Commissione una tabella di calcoli inviatale da ABB (allegato 190), che corrisponde al punto dell'allegato 169 intitolato «Mercato — correzioni in funzione delle dimensioni e del gruppo restante» ed indica un mercato totale di 3 417 milioni di DKK.

Le imprese Henss/Isoplus hanno fornito alla Commissione (il 10 ottobre 1996) una tabella datata 15 dicembre 1995 (allegato 170) che confronta le attività effettivamente svolte da ciascun produttore («Ist») con le quote a questi assegnate («Soll»). Secondo la tabella, Tarco e Løgstør superano notevolmente le quote di mercato loro assegnate. I perdenti erano ABB, Isoplus e KWH.

Vi furono «accese discussioni» su come perequare le differenze rispetto alle quote, ma Løgstør afferma che non era stato concordato [11] nessun metodo definitivo, dato che all'inizio del 1996 varie imprese avevano dichiarato di non voler continuare ad applicare l'accordo (dichiarazione 1 di Løgstør, pag. 75). Di fatto le riunioni del club dei direttori non sono cessate (sempre che ora lo siano davvero) fino a marzo/aprile 1996.

(111) Alla riunione del club dei direttori del 17 gennaio 1996, ABB aveva persino proposto la creazione di un segretariato permanente in Svizzera, che avrebbe continuato a coordinare le operazioni del cartello (la proposta fu respinta dagli altri: risposta di Løgstør alla comunicazione degli addebiti, pag. 66).

KWH afferma che nell'ultima riunione del club dei direttori a cui partecipò (4 marzo 1996 a Zurigo), gli altri membri discussero:

— un sistema di compensazione per lo scambio di tubi prefabbricati, in base al quale, se un produttore vinceva un appalto che non era stato assegnato dal cartello, i tubi di fatto dovevano essere forniti dalla parte lesa, ma con le etichette cambiate in modo da dissimulare l'identità del vero fornitore;

— la prosecuzione dell'intesa, avvalendosi di un «consulente» di fiducia, incaricato di visitare a turno ogni membro e di coordinare le attività in modo da evitare riunioni multilaterali del club dei direttori (dichiarazione di KWH, pagg. 12 e 13).

Løgstør conferma (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 67), ma attribuisce tuttavia l'iniziativa di entrambe le proposte a KWH stessa (l'idea del «consulente» proveniva da quest'ultima ed ABB).

[11] Løgstør ha poi chiarito questa dichiarazione, affermando che un progetto (non precisato) del valore di 30 milioni di DKK era stato aggiudicato a Henss/Isoplus «eccezionalmente», come compensazione (risposta alla comunicazione degli addebiti, pag. 66).

È improbabile che l'iniziativa sia stata davvero di KWH, ma l'identità dei produttori che hanno proposto l'idea è forse meno importante del fatto che anche in questa fase tardiva venissero ancora fatte proposte di questo genere.

Alla riunione parteciparono i direttori di ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus e KWH (risposta di KWH alla richiesta ex articolo 11, pag. 17).

(112) Poiché, secondo KWH, nell'ultima riunione a cui partecipò furono esaminate le richieste di informazioni ex articolo 11 inviate dalla Commissione, detta riunione deve essersi svolta dopo il 4 marzo 1996: le richieste di informazioni furono infatti spedite dalla Commissione soltanto il 13 marzo 1996.

Anche Løgstør situa l'ultima riunione del club dei direttori al 4 marzo 1996, ma sostiene che vi andò, come altre imprese, soltanto «per dichiarare che non avrebbe più partecipato».

Se è vero che il solo scopo dell'ultima riunione fu quello di sciogliere l'intesa, è molto probabile che l'ultima riunione si sia tenuta dopo che le richieste di informazioni della Commissione furono pervenute e perciò più tardi di quanto ammettono i partecipanti.

Il 26 marzo 1996 si tenne a Copenaghen una riunione del consiglio d'amministrazione di EuHP, a cui parteciparono tutti i membri del club dei direttori. È improbabile che essi non abbiano sfruttato questa occasione per discutere insieme della recente iniziativa della Commissione.

ABB e Løgstør ammettono entrambe che ci fu una riunione in Danimarca il 18 aprile 1996 allo scopo di trovare un modo per continuare la cooperazione, sebbene sostengano che fu inconcludente (cfr. considerando 78).

In ogni caso, il gruppo di contatto tedesco ha continuato ad incontrarsi a Zurigo almeno fino al 25 marzo 1996. Il gruppo austriaco si è riunito per l'ultima volta (secondo ABB) in aprile. A quanto risulta, il gruppo di contatto italiano ha cessato di riunirsi soltanto in giugno.

5. **Ruolo di EuHP**

(113) Il ruolo di EuHP era apparentemente il seguente:

«promuovere tra i membri lo scambio di esperienze in materia di tecnologie, qualità totale, energia e ambiente, e di contribuire ad uno sviluppo continuo in questi campi».

La costituzione di EuHP, nell'aprile 1991, ebbe in realtà a che fare con il controllo di mercato e la strategia a lungo termine di ABB, molto più di quanto la dichiarazione di intenti non suggerisca.

In particolare, non occorreva limitare l'effetto sulla redditività degli altri produttori del recente sviluppo, da parte di Løgstør, di un processo di produzione continuativo (con risparmi del 15-20 % nei costi e quindi prezzi di vendita inferiori). Gli altri produttori che utilizzavano il processo di produzione tradizionale volevano mantenere le vecchi norme, che prevedevano un rivestimento più spesso e più schiuma: Løgstør afferma che avevano un atteggiamento discriminatorio nei confronti di un prodotto tecnicamente superiore, che poteva essere venduto a prezzi inferiori.

ABB ammette francamente (risposta alla richiesta di informazioni ex articolo 11, pag. 23) di aver considerato prioritario il raggiungimento di un «accordo strategico» con Løgstør comportante il ritiro dal mercato da parte di Løgstør dei nuovi tubi: la migliore alternativa a tale accordo era quella di negoziare l'accesso alla tecnologia di Løgstør.

(114) La documentazione interna di ABB conferma che il rispetto delle norme di qualità veniva utilizzato per mantenere prezzi elevati. Ricordando che EuHP era stata costituita allo scopo di escludere «nuovi concorrenti stranieri di secondo piano, in particolare nell'Europa orientale» e che un minor rigore delle norme tecniche avrebbe indebolito il mercato, un dirigente di ABB, nel luglio 1993, avvertiva che, se fosse stata accettata la produzione continua, i risparmi che ne sarebbero derivati avrebbero determinato una riduzione del volume del mercato del 10-15 % «e nessuno di noi diventerà più ricco. . . di conseguenza Løgstør

e ABB devono collaborare strettamente per tenere sotto controllo lo sviluppo e il funzionamento di norme e livelli» (allegato 48).

Alla fine del 1993 (quando le riunioni plenarie del cartello furono, a quanto pare, temporaneamente sospese), gli stessi direttori (esclusi i rappresentanti di Henss/Isoplus) discussero della non conformità di Løgstør alle norme. Pan-Isovit denunziò la non conformità alle norme prescritte. Ogni membro allora dovette certificare a EuHP che i propri prodotti soddisfacevano la NE (norma europea) 253 e la norma di qualità di EuHP.

(115) È significativo che allora ABB stessa progettasse di introdurre tubi prodotti con il processo continuo (da denominare «tubi sottili di qualità ABB»).

ABB ha riconosciuto in privato che tali tubi non rispettavano le norme di cui EuHP esigeva l'osservanza, ma il direttore di EuHP (che era anche nel consiglio di amministrazione di ABB IC Møller) «era convinto che, se tutti i grandi produttori lo vogliono, questa norma si può cambiare». Si prevedeva che i nuovi tubi ABB sarebbero stati messi in commercio solo dopo il 1º gennaio 1994: «Finché non saremo pronti ad immettere sul mercato i nuovi prodotti, tutte le società (ABB) BA-VDH devono pronunciarsi contro i tubi Konti» (allegato 177).

ABB aveva previsto di introdurre i nuovi tubi soltanto in Danimarca: per la Germania si decise di aspettare, per vedere se Løgstør era in grado di acquisire una solida posizione sul mercato con i suoi tubi continui.

Soltanto pochi giorni dopo la riunione tenutasi il 18 agosto 1994 per stabilire come aumentare i prezzi in Germania, si riunì EuHp e il consiglio d'amministrazione reiterò la sua precedente decisione che tutti i membri dovessero vendere soltanto prodotti conformi alle NE. Nei resoconti della riunione si legge:

«Løgstør Rør AS ha venduto per qualche tempo tubi non standard, ma ha promesso di cessare immediatamente di farlo».

(Si trattava della riunione di EuHP alla quale il rappresentante di KWH — stando a quanto da questi affermato — si rese conto per la prima volta dell'intesa tra gli altri produttori).

(116) Non si sostiene che EuHP fosse indistinta dal cartello: Pan-Isovit aderì soltanto a metà 1993; Henss/Isoplus non fu ammessa fino al 1995; Brugg, Ke-Kelit e Sigma erano membri potenziali ma infine non aderirono.

I produttori, di fatto, hanno cercato in ogni modo di tenere queste attività chiaramente illecite distinte, almeno formalmente, da EuHP. Poiché la maggior parte degli amministratori delegati che partecipavano alle riunioni segrete nel periodo 1991–1993 erano anche quasi tutti membri del consiglio d'amministrazione di EuHP, fu adottato l'accorgimento di recarsi in un altro luogo, una volta terminata la riunione di EuHP, per discutere gli affari del cartello: agli amministratori delegati si univano allora Henss e Pan-Isovit «per discutere questioni di comune interesse».

Una volta che i principali produttori (eccetto Brugg e naturalmente Powerpipe) furono entrati in EuHP, la distinzione alquanto artificiale tra attività «illegali» e «legali» (o semilegali) fu in gran parte mantenuta. La proposta di assegnare a EuHP un ruolo nella gestione del sistema di quote non fu accolta. Ciò nonostante il ruolo di EuHP al servizio dell'intesa risulta evidente dal fatto che dovette esaminare la questione dell'esclusione, per motivi tecnici, di Powerpipe dal progetto Lipsia-Lippendorf. Analogamente, quando l'intesa volle preparare il mercato ad aumenti del 15-30 % all'inizio del 1995, fu proprio EuHP a essere scelta per comunicare alla stampa commerciale gli imminenti aumenti di prezzo.

6. Valutazione del ruolo di ogni partecipante

(117) L'addebito mosso al cartello, nel caso presente, consiste nell'aver associato i produttori in un'iniziativa comune illegale, per perseguire un obiettivo comune.

La maggior parte dei destinatari non contesta il proprio coinvolgimento nell'infrazione dell'articolo 85, sebbene soltanto ABB abbia ammesso incondizionatamente di aver partecipato ad una

violazione continuata, iniziata verso novembre 1990 e durata fino a marzo o aprile 1996.

I produttori danesi Løgstør e Tarco ammettono esplicitamente di aver partecipato ad un'intesa «nazionale» tra il 1991 e il 1993 (Starpipe non tratta espressamente la questione), ma negano che un accordo abbia funzionato fuori da quel mercato prima della fine del 1994. Pan-Isovit e Henss/Isoplus sostengono con lo stesso argomento la tesi secondo cui la loro partecipazione alla violazione è iniziata non prima della fine del 1994 o persino dell'inizio del 1995.

(118) Le argomentazioni dei principali produttori, escluso ABB, che contestano la pretesa estensione dell'intesa ad altri mercati (principalmente la Germania) intorno all'ottobre 1991 riguardano essenzialmente la questione giuridica se la loro condotta ricada nel divieto dell'articolo 85: difficilmente potrebbero negare (in modo credibile) la loro presenza alle principali riunioni dei direttori nel periodo 1991-1993, alcune delle quali sono oggetto delle note conservate dai partecipanti e rinvenute dalla Commissione. Piuttosto essi liquidano le loro riunioni regolari come misure preparatorie o tentativi falliti di raggiungere un accordo. Non forniscono però resoconti dettagliati delle questioni discusse in quelle riunioni. Le questioni di fatto sollevate in relazione a questo aspetto della tesi della Commissione sono per la maggior parte dirette a dimostrare la pretesa improbabilità dell'esistenza di un'intesa (ad esempio forti rivalità tra i produttori; prezzi bassi e aspra concorrenza in Germania; «dumping» pratico su quel mercato dai produttori danesi; ingresso dei produttori tedeschi sul mercato danese nel 1993 e, per quanto riguarda Henss, contrasti con ABB in merito al suo contratto d'agenzia per la Baviera).

(119) Come spiegato in dettaglio nella sezione II, anche se provato, nessuno di questi fattori, da solo o insieme ad altri, è incompatibile con l'esistenza, durante questo periodo, di una collusione vietata, come sostenuto dalla Commissione (che ricade nell'articolo 85, come ABB ammette senza riserve).

Per quanto riguarda la campagna contro Powerpipe (che le imprese cercano, ai fini della loro tesi, di presentare come una lieve infrazione dell'articolo 85), il negare, da parte dei produttori, escluso ABB, qualsiasi «accordo» è in flagrante contraddizione con le prove documentali. Il fatto che (per ragioni puramente pratiche) il ruolo principale nel porre in atto il boicottaggio concordato spetti ad ABB e a Løgstør non esime dalle loro responsabilità gli altri che partecipavano al piano. Qualsiasi azione di Løgstør ed ABB si iscriveva nel piano concepito il 24 marzo 1995. I loro atti erano d'appoggio ad un sistema da tutti sottoscritto e perfettamente noto.

(120) A parte le loro proprie ammissioni (parziali), numerose prove documentali dirette dimostrano la partecipazione di ciascun attore alla violazione per i periodi asseriti dalla Commissione.

È altresì opportuno che la Commissione valuti il ruolo svolto rispettivamente dai diversi produttori nella violazione. È un esercizio particolarmente importante per la determinazione delle idonee sanzioni che potranno essere comminate. Questo non è possibile o fattibile in ogni caso d'intesa, in quanto può mancare la prova inconfutabile dell'esatto contributo di ogni partecipante al sistema generale, ma nel caso presente il volume di prove documentali permette una valutazione di questo tipo.

Alcune imprese (in particolare Løgstør, KWH e Henss/Isoplus) hanno dedicato gran parte della loro difesa a minimizzare il proprio ruolo nell'intesa e a far ricadere la principale responsabilità su ABB. Le imprese Henss/Isoplus arrivano ad accusare ABB di aver esagerato o falsato i fatti circa l'esistenza di accordi di cartello più ampi, fuori della Danimarca, dall'ottobre 1991 in poi, per ingraziarsi la Commissione e garantirsi in tal modo un trattamento favorevole.

Da parte sua ABB asserisce di non essere stata «il solo istigatore» del cartello.

Le asserzioni di Henss/Isoplus sono prive di ogni fondamento e non vanno tenute in alcun conto.

Le recriminazioni delle altre imprese partecipi dell'intesa devono essere considerate con riserva perché tendono ad essere autogiustificanti. Infatti raramente servono a discolpare o a scagionare l'autore; tuttavia, poiché vanno ad aggiungersi ai dettagli circostanziati, può essere loro attribuito un certo credito soprattutto se corroborate o coerenti con il tipo di comportamento evidenziato dalla prova documentale. Laddove, nella presente decisione, la Commissione ha citato tali asserzioni senza condizioni o riserve, essa ne accetta il contenuto: tuttavia nessuna constatazione, decisiva per la determinazione dei fatti essenziali che configurano l'infrazione, è basata su asserzioni non provate di un partecipante fatte nel corso del procedimento.

(121) Non può esservi alcun dubbio che ABB fu il capofila e il principale istigatore dell'intesa. Il dominio del mercato tramite un'intesa nella quale svolgeva il ruolo guida è stato un obiettivo strategico apertamente dichiarato della società. L'intera operazione fu concepita, autorizzata, approvata e guidata dai dirigenti di alto livello. Durante l'intero periodo di cinque anni, le iniziative per consolidare, rafforzare ed estendere l'intesa provenivano da ABB ed è incontestato che fu questa impresa ad essere incaricata di reclutarne altre (KWH e Brugg). La Commissione ritiene anche assolutamente plausibile l'attribuzione che Løgstør ed altri fanno ad ABB della proposta di continuare deliberatamente il cartello anche dopo gli accertamenti della Commissione.

Non sono invece credibili i tentativi di Løgstør di dipingersi come strumento involontario (e persino inconsapevole) di ABB. È ben possibile che la motivazione per aderire all'intesa sia stata in parte il desiderio di non offendere il suo vicino multinazionale molto più importante e che abbia subito le tecniche persuasive di ABB, ma quale secondo produttore del settore del teleriscaldamento era un membro chiave di qualsiasi regime anticoncorrenziale e il fatto che continuasse ad essere il numero due era un elemento necessario della strategia di ABB. Il ruolo attivo dei dirigenti di Løgstør nel programmare ed attuare la strategia del cartello è ampiamente dimostrato. Løgstør potrebbe avere perseguito in qualche misura i suoi obiettivi, in particolare l'introduzione del processo di produzione continuo (più economico), che altri volevano bloccare o ritardare, ma qualsiasi regime anticoncorrenziale comporta la conciliazione degli interessi effettivamente o potenzialmente divergenti dei suoi membri. La Commissione non accetta che Løgstør abbia «lasciato» l'intesa in aprile 1993, come pretende: nel periodo in questione ha continuato a partecipare alle riunioni e, per sua stessa ammissione, qualsiasi minaccia possa aver profferito, mirava ad ottenere che ABB le riconoscesse una quota superiore. Per quanto riguarda l'iniziativa presa per danneggiare Powerpipe (in relazione, più in particolare, all'assunzione congiunta del suo personale chiave e successivamente ai mezzi per tagliargli le forniture) la Commissione respinge la pretesa di Løgstør di non aver posto in essere azioni ostili contro questo concorrente scomodo.

Henss/Isoplus può essere stato considerato con diffidenza dagli altri produttori ed essere stato escluso da EuHP fino al 1995, ma ciò non rende credibile la sua versione dei fatti secondo cui fu tanto «vittima» dell'intesa quanto partecipante. Nulla indica che Henss sia stato costretto contro la sua volontà a partecipare alle riunioni con i direttori delle altre società che iniziarono nell'ottobre 1991: invero Løgstør dice che ABB e Henss furono gli animatori delle discussioni. Quando la collusione fu rilanciata all'inizio del 1994, Henss svolgeva un ruolo di primo piano quale luogotenente di ABB e tutte le prove attendibili lo indicano concordemente come uno degli esecutori più zelanti degli accordi di ripartizione del mercato e di manipolazione degli appalti.

(122) L'indisciplina di Tarco non la pone al di fuori del filone principale del sistema illecito. È stata membro a pieno titolo di tutti gli organi dell'intesa e il fatto di aver cercato di fare i propri interessi particolari ottenendo nel contempo i vantaggi

della collusione coi concorrenti non ne sminuisce il ruolo. In particolare il rinvio di un accordo in Germania, nel maggio 1993, perché Tarco non voleva accettare un accordo sui soli prezzi, è indicativo soltanto della sua dimestichezza con i principi fondamentali dell'economia e del suo desiderio di ottenere una quota garantita.

La Commissione ammette che non esistono elementi di prova attestanti che Tarco abbia agito direttamente per danneggiare Powerpipe (ha comunque firmato il piano comune per finanziare l'acquisto della società da parte di Pan-Isovit). Ciò non toglie che (come provato dalla sua documentazione) era al corrente del piano per boicottare Powerpipe e per cercare di impedirle di portare a termine il progetto Lipsia-Lippendorf.

Analogamente, Starpipe partecipò a pieno titolo all'intesa, anche se la sua partecipazione non ha caratteristiche particolari proprie. Era presente alla riunione nella quale si concordò di tagliare le forniture a Powerpipe e accettò il sistema.

(123) Le stesse considerazioni valgono per Pan-Isovit, che sostiene di non aver partecipato alle misure prese dagli altri produttori contro Powerpipe: si è trattato (così dice) di azioni non concordate prese da singoli produttori. Ovviamente la Commissione non ha mai sostenuto che Pan-Isovit (o altri produttori oltre ABB e Løgstør) prese parte al progetto di allettare il personale chiave di Powerpipe per sottrarglielo nel periodo 1992–1993, anche se dalle sue note di una riunione dell'inizio 1995 risulta che questa tattica predatoria era ancora nei propositi del cartello. Ai fini della completezza, va detto che tanto Starpipe quanto Pan-Isovit hanno partecipato al progetto, deciso il 24 marzo 1995, di boicottare Powerpipe e l'importante contratto Lipsia-Lippendorf. Pan-Isovit, in particolare, nella sua qualità di membro del consorzio di produttori tedeschi danneggiato, può difficilmente sostenere di non aver avuto nessun particolare interesse per le attività di Powerpipe e, del resto, è stato successivamente presentato come l'acquirente nominale (che gli altri dovevano in parte finanziare) di quell'impresa, per estrometterla dal mercato.

Quando si stava decidendo la nuova ripartizione del mercato europeo, alla fine del 1994, gli altri produttori ritennero che per la riuscita di un accordo fosse necessaria la partecipazione di KWH. KWH sostiene di aver deciso di aderire soltanto dopo essersi a lungo opposta all'estromissione di altri produttori e che, anche allora, «cooperò» solo per sfuggire alle rappresaglie.

La Commissione ammette senza riserve che KWH non fu un membro importante del cartello e che, in relazione alla campagna orchestrata contro Powerpipe, KWH fu il solo produttore disposto a fornire a Powerpipe e a DSD materiale e componenti per il progetto Lipsia-Lippendorf e che di fatto rifiutò di obbedire alle istruzioni dell'intesa.

La Commissione, tuttavia, non accetta che KWH abbia aderito e partecipato all'intesa sotto una costrizione tale da rendere scusabile il suo coinvolgimento; Powerpipe ha retto a minacce più immediate alla sua stessa resistenza. La documentazione dimostra infatti che KWH tenne duro per ottenere una quota superiore a quella che gli altri partecipanti all'intesa erano inizialmente disposti a concederle. KWH fu membro del club dei direttori e partecipò regolarmente alle riunioni. Inoltre, se avesse cercato l'occasione di uscire dall'intesa, avrebbe potuto farlo dopo gli accertamenti del giugno 1995. Alla fine dell'anno KWH fu persino avvertita da ABB che il «caso UE si presenta male», ma scelse di continuare a partecipare.

(124) Brugg era ritenuta a tutti gli effetti un attore significativo soltanto sul mercato locale tedesco (nonché in Svizzera, il che però esula dal presente procedimento). L'intesa non avrebbe potuto funzionare efficacemente senza la presenza di questa impresa (e di KWH), che però non ebbe un ruolo decisivo. L'argomento che non partecipò a nessun piano per danneggiare Powerpipe è tuttavia respinto: Brugg era presente alla riunione di Düsseldorf del 24 maggio 1995 quando fu deciso il boicottaggio. La Commissione ritiene che la sua partecipazione all'infrazione (limitata agli accordi

in Germania) sia iniziata con la partecipazione alla riunione di Copenaghen del 18 agosto 1994.

Ke-Kelit partecipò soltanto agli accordi per il mercato austriaco, di cui gli fu assegnata una quota del 23 %. Può darsi benissimo che si sia trovata di fronte al fatto compiuto, dato che le quote erano decise dal club dei direttori, alle cui riunioni Ke-Kelit non partecipava. La sua pretesa che dipendeva da Løgstør per le forniture e che non aveva altra scelta se non partecipare alle riunioni per difendere i suoi interessi contro ABB e Isoplus, che dominavano il mercato austriaco, non basta a giustificare il suo coinvolgimento. Ke-Kelit ammette di aver saputo che gli accordi per l'Austria facevano parte di un sistema più ampio. Per completezza, va detto che la Commissione riconosce che Ke-Kelit non partecipò alle riunioni dei direttori né a quelle del gruppo di contatto tedesco e non era a conoscenza né ha avuto parte alcuna nelle azioni intraprese contro Powerpipe.

Anche il coinvolgimento di Sigma fu limitato agli accordi per il mercato italiano, di cui le fu assegnata una quota del 10 % sui nuovi progetti (sebbene successivamente abbia chiesto il 20 % del mercato). Partecipò al procedimento per l'assegnazione dei progetti. È possibile che fosse considerata un guastafeste e non fosse invitata a tutte le riunioni in cui si discusse del mercato italiano (allegato 187, pag. 4), ma le prove dimostrano che partecipò regolarmente alle riunioni che si tenevano a livello locale dall'aprile 1995. Come per Ke-Kelit, la Commissione accetta che Sigma non ebbe conoscenza alcuna della campagna per eliminare Powerpipe.

7. **Effetti sul livello generale dei prezzi**

(125) È fuori discussione che, fino al 1993, il consenso tra i produttori danesi che si ripartivano il loro mercato nazionale senza nessuna effettiva concorrenza estera abbia loro consentito di mantenere i prezzi ad un livello che poteva finanziare la loro espansione nei mercati d'esportazione. Ciò è vero in particolare per la Germania, dove i due maggiori produttori nazionali subivano la concorrenza delle importazioni dalla Danimarca. I livelli dei prezzi in Germania erano del 15-20 % più bassi rispetto a quelli raggiunti in Danimarca. I prezzi, tuttavia, erano ancora più bassi su altri mercati: in certi periodi i prezzi svedesi erano circa la metà di quelli danesi. In realtà esistono molte prove a dimostrazione del fatto che ABB e Løgstør perseguivano una strategia comune di penetrazione dei mercati svedese e finlandese con bassi prezzi, per esercitare pressioni sui produttori locali nell'intento di acquisirne il controllo ed estrometterli dal mercato: ciò risulta dalla risposta di KWH alla comunicazione degli addebiti, pagine 7, 8 e 9. Lungi dal dimostrare l'inesistenza dell'intesa, la situazione concorrenziale deve semmai essere stata un incentivo per i produttori tedeschi a cercare un accordo con i loro concorrenti: l'obiettivo era di convincere i produttori danesi a portare i loro prezzi all'esportazione agli stessi livelli di quelli che i tedeschi potevano praticare sul loro mercato nazionale.

Alla fine del 1991 tutti i produttori decisero espressamente di aumentare i prezzi in Germania del 6-8 % circa. A tal fine fu elaborato un listino prezzi minimo.

È del tutto possibile che, in pratica, qualsiasi aumento dei prezzi di listino sia stato controbilanciato dalla concessione di sconti fuori listino. (Gli agenti commerciali di ABB — che avevano portato i loro prezzi a livello di quelli in linea con l'aumento del 6 % — lamentavano che il mercato non poteva sostenere l'aumento). In assenza, all'epoca, di un accordo sulle quote di mercato, un esito di questo tipo era prevedibile: ne risultò che ciascun produttore chiese una quota di mercato superiore e nessuno fu disposto a rinunciare alla quantità.

Il fenomeno del costante calo dei prezzi in Germania tra il 1990 e il primo semestre del 1994 non è quindi assolutamente incompatibile col tipo di collusione presunto dalla Commissione. (Si noti anche che il prezzo delle materie prime in quel periodo era crollato del 20 %).

(126) La tendenza al calo dei prezzi, tuttavia, si invertì — a detta dei produttori — a metà 1994. Può non essere un puro caso che il rialzo abbia conciso con l'introduzione, in maggio, del listino prezzi comune in Germania e con l'accordo su quel mercato del 18 agosto 1994.

L'obiettivo dell'intesa europea consisteva nell'aumentare i prezzi del 30–35 % in due anni.

Nel settembre 1994 ABB prevedeva un aumento di prezzi del 10 %, seguito da un altro 10 % per coprire i previsti aumenti dei costi delle materie prime.

Il successo del piano può rilevarsi dalle note della riunione del club dei direttori di marzo o aprile 1995, rinvenute negli uffici di Pan-Isovit: vi sono riportati aumenti del 15-20 % sulla maggior parte dei mercati menzionati. Significativamente, sui mercati nazionali dove non fu ottenuto l'aumento, Powerpipe è indicata come il «problema» (allegati 60-65). Come risulta dalla sua denuncia, Powerpipe ritiene che nel dicembre 1994, considerando pari a 100 l'indice per la Svezia, i prezzi fossero pari a 130-140 in Germania e a 140-150 in Danimarca.

Il fatturato totale delle vendite effettuate dai quattro produttori danesi insieme a Pan-Isovit nel 1995 è aumentato del 20 % circa rispetto all'anno precedente.

8. Compensazione da parte di ABB

(127) Il 18 novembre 1996 ABB informò la Commissione che nel maggio 1996 si era arrivati ad una transazione con Powerpipe e i suoi proprietari per comporre tutte le controversie esistenti fra di loro sulle questioni oggetto del presente procedimento.

La transazione comportava il versamento di una notevole somma a titolo di compensazione.

L'accordo contiene una clausola in base alla quale le parti decidono di tenere riservati i termini e le condizioni della transazione.

ABB ha fornito copia dell'accordo alla Commissione.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. *Articolo 85*

1. Articolo 85, paragrafo 1

(128) L'articolo 85, paragrafo 1, vieta, in quanto incompatibili con il mercato comune, 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 e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, o ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

2. Accordi e pratiche concordate

(129) L'articolo 85, paragrafo 1, vieta gli accordi e le pratiche concordate.

Si può considerare che esista un accordo in circostanze, quali il presente caso, in cui le parti aderiscono ad un piano comune che limita o può limitare il comportamento commerciale di ciascuna di loro, determinando le linee delle loro azioni reciproche o della loro astensione dall'azione sul mercato. L'accordo, pur implicando la comune assunzione di decisioni e l'impegno verso un sistema comune, non richiede necessariamente la forma scritta, né sono necessarie formalità, sanzioni contrattuali o misure esecutorie. L'esistenza dell'accordo può essere manifesta o implicita nel comportamento delle parti.

Una pratica concordata, invece, non implica che i partecipanti abbiano raggiunto un accordo esplicito o implicito sulle modalità delle loro rispettive azioni od omissioni.

(130) Nell'introdurre il concetto di pratica concordata, oltre a quello di accordo, lo scopo del trattato era di prevenire il rischio che le imprese eludessero l'applicazione delle regole di concorrenza con comportamenti anticoncorrenziali collusivi, senza giungere ad un accordo, ma, ad esempio, informandosi previamente a vicenda circa l'atteggiamento che ciascuna intende adottare, in modo da poter regolare la propria condotta commerciale nella consapevolezza che il concorrente si comporterà allo stesso modo [sentenza della Corte di giustizia delle Comunità europee, 14 luglio 1972,

causa 48/69, Imperial Chemical Industries c/ Commissione ([12])].

Nella sentenza 16 dicembre 1975, cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113 e 114/73, Suiker Unie e altri c/ Commissione ([13]), la Corte di giustizia ha affermato che i criteri di coordinamento e collaborazione enunciati dalla giurisprudenza della Corte, che non presuppongono in alcun modo l'elaborazione di un piano effettivo, vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del trattato in materia di concorrenza, secondo la quale ciascun operatore economico deve determinare autonomamente la politica commerciale che intende seguire nel mercato comune. L'esigenza di autonomia non priva le imprese del diritto di reagire razionalmente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, ma preclude rigorosamente contatti diretti o indiretti tra loro, avente per oggetto o per effetto di influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale o di rivelare ad un concorrente il comportamento che hanno deciso, o prevedono, di tenere sul mercato.

Un comportamento può pertanto ricadere nell'ambito dell'articolo 85, paragrafo 1, in quanto «pratica concordata», anche se le parti non hanno concordato né deciso previamente che cosa ciascuna di esse farà o non farà sul mercato, ma scientemente adottano o aderiscono a meccanismi collusivi che agevolano il coordinamento del loro comportamento commerciale.

[Cfr. anche la sentenza del Tribunale di primo grado, causa T-7/89, Hercules c/ Commissione ([14])].

(131) In un'intesa complessa di lunga durata, in cui le varie pratiche concordate rilevate e i vari accordi conclusi sono parte di una serie di iniziative attuate dalle imprese al solo scopo comune di ostacolare o alterare la concorrenza, la Commissione può ritenere che esse costituiscano un'unica infrazione continuata. Come ha rilevato su questo punto il Tribunale di primo grado nella sentenza citata ([15]), sarebbe artificioso frazionare tale comportamento continuato, caratterizzato da un'unica finalità, ravvisandovi più infrazioni distinte: le imprese hanno partecipato, «per anni, ad un insieme integrato di sistemi costituenti un'infrazione unica che si è gradualmente concretata sia attraverso accordi sia attraverso pratiche concordate illeciti».

(132) Né è necessario, in questi casi, che la Commissione qualifichi tale comportamento come esclusivamente dell'una o dell'altra di queste forme collusive. I concetti sono fluidi e possono sovrapporsi. Un'infrazione può iniziare in una forma e, col passare del tempo, assumere alcune o tutte le caratteristiche dell'altra. (Va osservato in tale contesto che non è corretto definire le condizioni di un affare concluso dalle parti in un particolare momento come «accordo» e la successiva esecuzione come «pratica concordata»). Spesso non è neppure realistico effettuare un distinzione analitica, in quanto un'infrazione può presentare contemporaneamente le caratteristiche di ciascuna forma di comportamento vietato, mentre, considerate isolatamente, alcune sue manifestazioni potrebbero essere ritenute l'espressione di una forma piuttosto che dell'altra. Un cartello può pertanto costituire un accordo e una pratica concordata nel contempo. L'articolo 85 non prevede qualifiche specifiche per un'infrazione complessa quale quella qui esaminata — si veda nuovamente la sentenza citata ([16]).

(133) Inoltre, una violazione non dovrebbe essere messa sullo stesso piano di un contratto di diritto civile, in quanto l'articolo 85 non si preoccupa solo di interpretare le clausole concordate dalle parti. Nel caso di un'intesa complessa, il divieto dell'articolo 85 si applica non solo all'accordo specifico sul sistema di base da applicare o alle modalità precise che potrebbero essere concordate di volta in volta, bensì all'intero comportamento continuato di collusione in cui rientrano. Il termine «accordo», quindi, ricomprende non soltanto le

([12]) Racc. 1972, pag. 619.
([13]) Racc. 1975, pag. 1 663.
([14]) Racc. 1991, pag. II-1711, punto 256 della motivazione.
([15]) Cfr. nota 14, punti 262 e 263, della motivazione.
([16]) Cfr. nota 14, punto 264, della motivazione.

clausole esplicitamente concordate, ma anche la loro applicazione. Anche prima della conclusione di un accordo perfezionato che regoli le reciproche azioni ed omissioni sul mercato, l'iter della contrattazione potrebbe comportare il raggiungimento di intese incomplete e accordi condizionali o parziali, che restringono la concorrenza.

(134) Un accordo concluso ai fini indicati nell'articolo 85, paragrafo 1, può anche non avere i caratteri di certezza necessari all'esecuzione di un contratto di diritto civile. Le sue precise modalità possono non essere mai espresse: l'esistenza dell'accordo dovrà essere dedotta dall'insieme delle circostanze. La divergenza d'interessi fra i partecipanti al cartello possono precludere un consenso pieno e globale. L'una o l'altra parte può avere delle riserve su qualche aspetto particolare dell'accordo, ma aderire comunque all'iniziativa comune. Qualche aspetto può essere deliberatamente lasciato vago o indefinito. Le parti possono concordare, esplicitamente o tacitamente, l'adozione di un piano comune e tenere riunioni regolari per definire i dettagli o modificarli di tanto in tanto o risolvere difficoltà particolari.

È possibile che non si raggiunga mai un accordo formale su tutte le questioni. Accordi in un settore possono coesistere con conflitti in un altro. La concorrenza potrebbe non essere completamente eliminata.

I partecipanti possono anche sentirsi impegnati in misura diversa nei confronti del regime comune e uno di essi può esercitare un ruolo dominante come capofila. Vi possono essere conflitti e rivalità interni e alcuni membri possono persino ingannare gli altri e vi possono essere di tanto in tanto esplosioni di aspra concorrenza e persino «guerre di prezzi».

Nessuno di questi elementi può tuttavia evitare che il dispositivo costituisca un accordo/pratica concordata di cui all'articolo 85, paragrafo 1, se vi è un incontro di parti in vista di un unico e costante scopo comune. Un'intesa complessa può essere giustamente considerata per il periodo della sua esistenza un'unica violazione continuata. L'accordo può variare o essere modificato, le attività dell'impresa possono progressivamente essere ampliate fino a coprire nuovi mercati o i suoi meccanismi possono essere adattati o rafforzati.

Nuovi membri possono entrare nel cartello o usufruirne di tanto in tanto, senza che lo si debba considerare un nuovo «accordo» ad ogni cambiamento della composizione.

Inoltre, sotto il profilo probatorio e di diritto sostanziale, non è necessario, affinché esista un accordo, che ogni preteso partecipante all'accordo abbia preso parte, abbia dato il suo consenso esplicito o sia stato consapevole di ciascun singolo aspetto o manifestazione del cartello per tutto il periodo in cui ha aderito al sistema comune.

3. **Natura della violazione nel caso in esame**

(135) Nessuno contesta sostanzialmente che l'accordo esplicito di ripartizione del mercato tra i quattro produttori danesi, risalente alla fine del 1990, avesse tutte le caratteristiche di un vero e proprio «accordo» ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

La successiva elaborazione di un piano dettagliato e la sua attuazione nel corso di riunioni regolari non dà origine ad una serie di «accordi» distinti, ma costituisce parte dello stesso sistema generale ed illegale.

L'accordo tra i quattro produttori danesi contemplava anche aumenti concordati di prezzo sui mercati d'esportazione. Mentre l'intesa registrava il suo massimo sviluppo in Danimarca (il mercato più redditizio), la collaborazione si estendeva anche ad altri mercati, seppure in forma frammentaria e incompleta. Attraverso il suo accordo incrociato con ABB, anche Pan-Isovit fu attirata nella collusione fin dall'inizio, anche se questa alleanza durò solo pochi mesi.

(136) La collaborazione sistematica dei produttori danesi fu estesa alla Germania e i due produttori tedeschi, Pan-Isovit e Isoplus, vi aderirono nell'ottobre 1991. La sua prima manifestazione concreta fu un aumento dei prezzi del 6 %, concordato in

tale occasione, con effetto dal 1º gennaio 1992. Le discussioni furono estese anche all'ingresso potenziale dei produttori tedeschi in Danimarca, così che i due principali mercati del teleriscaldamento alla fine furono trattati nelle stesse riunioni.

Henss/Isoplus e Pan-Isovit sostengono tuttavia entrambe di non aver partecipato a nessuna infrazione prima della fine del 1994. Difficilmente possono contestare la loro partecipazione alle riunioni regolari, tuttavia sostengono che questi contatti ripetuti non furono altro che un tentativo del tutto vano di concludere una tregua nella guerra dei prezzi che si era allora scatenata. Essi adducono, come prova che non fu mai concluso un accordo, il ribasso dei prezzi fra il 1991 e il 1994.

I due produttori danesi, Løgstør e Tarco, avanzano argomentazioni analoghe a sostegno della tesi secondo cui esistevano due cartelli totalmente distinti.

(137) Può anche darsi che gli accordi fossero incompleti, non vincolanti e spesso frammentari tuttavia la Commissione respinge la tesi secondo cui gli accordi conclusi fuori dalla Danimarca prima del 1994 non costituivano un'infrazione dell'articolo 85, paragrafo 1.

In primo luogo tale tesi ignora il fatto (ampiamente documentato) che è stato concluso un accordo esplicito almeno: 1) sull'aumento dei prezzi in Germania dal 1º gennaio 1992, 2) sulla fissazione dei prezzi e la ripartizione dei progetti in Italia e 3) sul sistema di quote nell'agosto 1993.

Tali accordi espressi ed espliciti sono stati in realtà il risultato di un'intesa e di pratiche concordate continuate tra i produttori. I partecipanti avevano istituito un sistema di riunioni regolari e partecipavano ad una continua attività di diplomazia commerciale volta a conciliare i loro rispettivi interessi Al fine di formulare e realizzare il loro piano, i partecipanti agirono secondo quanto avevano concordato di fare, tra cui (ma non solo) partecipare a riunioni per discutere prezzi, quote di vendita e ripartizione di progetti, concordare durante le riunioni l'applicazione di particolari prezzi e l'aumento o il mantenimento dei prezzi; elaborare, concordare e distribuire modelli di listini da utilizzare per coordinare la determinazione dei prezzi, scambiare informazioni su volumi delle vendite, dimensione del mercato e quote di mercato in modo da creare un sistema di quote; e infine concordare un sistema di quote per le vendite. Le discussioni possono aver comportato una costellazione mutevole di alleanze e aver dato luogo persino a minacce di rappresaglia o di ostilità, ma, in un processo graduale di intese e accordi parziali diretti a fissare i prezzi, coordinarne gli aumenti ed attribuire mercati e quote di mercato, esse hanno configurato un comportamento di cartello vietato dall'articolo 85, paragrafo 1.

(138) Sulla base dei principi sopra indicati, le intese anticoncorrenziali continuate, concluse dall'ottobre 1991 in poi, possono essere considerate nel loro insieme come costituenti un «accordo» vietato ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

In ogni caso, anche se il concetto di «accordo» non si applica alle fasi delle trattative per un accordo globale, il comportamento in questione ricade ancora nel divieto dell'articolo 85 in quanto pratica concordata. I sei produttori avevano creato una sede di regolare discussione delle «questioni di comune interesse», entro il quale avveniva lo scambio di informazioni commerciali normalmente ritenute delicate e che (a parte le tre iniziative già note, sfociate in un particolare ed esplicito accordo per fissare i prezzi o le quote) consentiva di raggiungere un certo livello di intesa, reciprocità ed accordo condizionale o parziale sul comportamento da adottare. Nello stabilire la politica da seguire sul mercato, i partecipanti non potevano, in ogni caso, non tener conto, direttamente o indirettamente, delle informazioni ottenute nel corso delle riunioni regolari.

(139) Per quanto riguarda il «nuovo» accordo europeo, la Commissione respinge la tesi secondo cui iniziò ad essere applicato soltanto alla fine del 1994 o addirittura all'inizio del 1995.

Tale asserzione dei produttori non corrisponde ai fatti. Le riunioni cosiddette «plenarie» sono ricominciate (dopo una breve interruzione) fin dal 7 marzo 1994 per la Germania. In maggio era già stato concordato un listino prezzi ufficiale da utilizzare come base per tutte le forniture al mercato tedesco e pur essendo per certi aspetti incompleto (è stato fatto riferimento a «confronti e divergenze di interpretazione») è stato di fatto applicato e nell'agosto 1994 le divergenze che sussistevano sul modo di aumentare i prezzi erano state risolte.

Il sistema globale per il mercato europeo fu deciso, di massima, in settembre. Il fatto che la rete dei «gruppi di contatto» nei diversi mercati nazionali sia stata costituita il mese successivo e completata soltanto nel marzo 1995 (Paesi Bassi, Italia) non significa che non ci sia stato prima di allora un accordo ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

(140) La Commissione non ritiene valida neppure l'argomentazione connessa di Løgstør e Tarco, secondo cui i cartelli «danese» ed «europeo» hanno costituito due infrazioni assolutamente distinte e indipendenti l'una dall'altra.

Non vi è nessuna «distinzione netta» tra l'intesa danese e gli accordi che si sono sviluppati fino a coprire l'intero mercato europeo, come le argomentazioni di Løgstør e Tarco vorrebbero far credere.

L'intesa può avere avuto inizio, per ragioni pratiche, in Danimarca (mercato «d'origine» di quattro dei sei produttori e facile da gestire), ma fin dall'inizio l'obiettivo essenziale e più a lungo termine, forse più chiaramente definito nella strategia di ABB, era quello di estendere il controllo all'intero mercato.

Quasi subito la cooperazione si estese agli altri mercati nazionali della Comunità (Germania e Italia in particolare) e per quanto frammentata possa essere stata questa evoluzione, è chiaro che furono costantemente perseguiti un obiettivo e una finalità comuni di aumento dei prezzi e di controllo del mercato.

Prima Pan-Isovit e successivamente Henss/Isoplus sono state associate agli accordi con i quattro produttori danesi.

(141) Il sistema di ripartizione del mercato concordato in Danimarca si è disgregato nel 1993 a causa della lotta per il potere all'interno del cartello e non a causa dell'intento di ripristinare le condizioni di libera concorrenza. Le riunioni regolari, che hanno portato alla conclusione di accordi di ripartizione del mercato in Germania nell'estate del 1993, hanno assicurato la continuità della collusione tra i sei principali produttori.

Proprio nel momento in cui Løgstør dice di avere informato per telefono ABB e gli altri, il 19 e il 20 aprile 1993, che aveva deciso di ritirarsi dall'intesa danese, questi partecipavano ad una riunione ad Amburgo che Løgstør stessa aveva organizzato (e a cui probabilmente partecipò) per riprendere la trattativa per un listino prezzi comune in Germania (cfr. considerando 49).

Nei sei mesi successivi (settembre 1993 — marzo 1994), indicati dai produttori come il periodo della «guerra dei prezzi», sono proseguiti i contatti bi o trilaterali. Nel novembre o dicembre 1993 ABB cercava ancora di indurre Løgstør a firmare l'accordo di compensazione per la Germania. Qualsiasi interruzione poteva essere considerata come una sospensione delle intese e relazioni normali: i produttori hanno ben presto riconosciuto che una lotta di potere prolungata era autodistruttiva e hanno ripreso i negoziati.

(142) Vi è anche un'evidente continuità di metodo e di pratica tra la distribuzione concordata alla fine del 1994 per l'intero mercato europeo e gli accordi precedenti.

I metodi per garantire la collusione, adottati nell'ambito della «nuova» distribuzione, erano sostanzialmente gli stessi che erano stati applicati con successo in Danimarca; ciò è vero in particolare per la Germania, dove, all'interno del sistema delle quote, un meccanismo sofisticato di identificazione dei progetti, di assegnazione degli appalti al «favorito», di procedure d'appalto collusive e di vigilanza per garantire il rispetto degli accordi è stato trasferito da un mercato con circa una

trentina di nuovi progetti ad uno con non meno di 1 500 all'anno.

La struttura di riunioni a due livelli per amministrare il cartello era identica a quella funzionante in Danimarca. D'altronde si diceva che il sistema era basato sul «modello danese». Il cartello che aveva caratterizzato per anni il mercato danese del teleriscaldamento si diffondeva ora all'intero settore. L'accordo europeo è stato il culmine di un processo in cui — indipendentemente dalle vicissitudini — i produttori erano stati a lungo impegnati.

Il fatto che l'intesa danese abbia avuto soltanto quattro membri è irrilevante. I due grandi produttori tedeschi partecipavano infatti già da vari anni con gli altri ad un sistema collusivo al di fuori della Danimarca: ora venivano integrati a pieno titolo nel meccanismo, dal momento che il «modello danese» veniva trasposto nel più vasto mercato europeo.

Il fatto che i produttori più piccoli — Brugg, KWH, Ke-Kelit e Sigma — non abbiano aderito agli accordi fino al 1994 o al 1995 non impedisce di concludere che si è trattato di una sola infrazione continuata. Allora il sistema di ripartizione del mercato, di fissazione dei prezzi e di manipolazione degli appalti si era già imposto negli usi commerciali del settore: si trattava semplicemente di inserire i piccoli produttori locali nel sistema globale, per blindarlo.

(143) La Commissione respinge anche l'argomentazione avanzata dalla maggior parte dei produttori — Løgstør, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipe, Tarco e Brugg — secondo cui essi non parteciparono «a nessun accordo per danneggiare Powerpipe».

La loro tesi è giuridicamente insostenibile. I produttori implicati hanno cercato di separare le varie manifestazioni del cartello in infrazioni dell'articolo 85 del tutto distinte. Quest'analisi è artificiosa in quanto il piano per danneggiare o eliminare Powerpipe costituiva parte integrante dei programmi per cartellizzare i mercati europeo e tedesco in cui erano tutti molto implicati ([17]).

([17]) La Commissione ammette che non è provato che Ke-Kelit e Sigma, le quali partecipavano soltanto agli accordi sul mercato nazionale, fossero a conoscenza del piano per eliminare Powerpipe.

(144) In ogni caso i fatti smentiscono le loro assunzioni. Dal momento in cui Powerpipe penetrò nel mercato tedesco, c'erano state azioni concertate da parte di Løgstør, Henss/Isoplus (nonché ABB) per tenerla fuori o indurla ad entrare nel cartello. Tutte le imprese che formulano quest'argomentazione erano presenti alla riunione di Düsseldorf del 24 marzo 1995, le cui conclusioni furono annotate da Tarco con estrema chiarezza. I principali fautori del boicottaggio potrebbero essere stati ABB ed Henss, ma tutti i presenti conoscevano il piano e vi si assoggettarono.

Né vale il fatto che nell'attuare il boicottaggio il ruolo principale sia toccato ad ABB e Løgstør; per forza di cose erano i due produttori meglio piazzati per contattare subappaltatori e fornitori di Powerpipe.

Ovviamente non è possibile affermare con certezza che il rifiuto di questi produttori di rifornire DSD sia stato motivato esclusivamente dall'intenzione di danneggiare Powerpipe: è possibile che non siano stati in grado di soddisfare un'ordinazione di quel tipo e di quell'entità e in ogni caso non erano giuridicamente obbligati ad accettarla. Tuttavia l'annotazione relativa all'indagine sull'ordinazione, rinvenuta presso Pan-Isovit, conferma che ABB, Henss e Pan-Isovit (i tre membri del consorzio fallito) avevano avuto contatti a proposito di tale ordinazione, che almeno Pan-Isovit era soddisfatta delle difficoltà d'approvvigionamento di DSD e che la questione era stata discussa nel club dei direttori.

Le esplicite istruzioni date da ABB a KWH di non rifornire Powerpipe e le discussioni nelle riunioni dei direttori del 5 maggio e del 13 giungo (cfr. considerando 101) confermano che il piano per eliminare quel concorrente era una decisione risoluta dell'intesa.

(145) Dato il progetto comune e l'obiettivo comune, che i produttori hanno costantemente perseguito, di eliminare la concorrenza nel settore del teleriscaldamento, la Commissione ritiene che questa operazione congiunta abbia costituito un'infrazione continuata dell'articolo 85, paragrafo 1, che ha avuto inizio alla fine del 1990 e nella quale ciascun produttore ha svolto un suo ruolo.

Anche se, considerandolo nel suo insieme, si potrebbe ritenere che questo complesso di intese tra i produttori abbia le caratteristiche di un «accordo» a tutti gli effetti, il comportamento incriminato comporta anche alcuni elementi di fatto che potrebbero essere definiti a giusto titolo una pratica concordata (cfr. considerando 138).

La Commissione riconosce che mentre l'infrazione ha costituito un'unica violazione continuata, la sua intensità ed efficacia è variata durante il periodo in esame, sviluppandosi progressivamente (salvo nel breve periodo in cui gli accordi sono stati sospesi) dalle intese del 1991, riguardanti principalmente la Danimarca, per estendersi poi ad altri mercati, fino a costituire nel 1994 un cartello paneuropeo che ha abbracciato quasi tutti gli scambi del prodotto.

4. **Restrizioni della concorrenza**

(146) Il complesso degli accordi del presente caso aveva per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza.

L'articolo 85, paragrafo 1, menziona esplicitamente, a titolo non tassativo, come restrizioni della concorrenza gli accordi consistenti nel:

— fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;

— limitare o controllare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico;

— ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

Queste sono le caratteristiche essenziali del sistema integrato di accordi orizzontali che costituiscono il caso in esame. Essendo i prezzi il principale strumento di concorrenza, i vari accordi e meccanismi collusivi concordati dai produttori, compreso il piano comune per eliminare o danneggiare Powerpipe, in definitiva avevano tutti l'obiettivo di aumentare i prezzi a loro vantaggio e al di sopra del livello che si sarebbe stabilito in condizioni di libera concorrenza.

(147) La ripartizione dei mercati e la fissazione dei prezzi sono per loro natura restrittivi della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, e così pure la limitazione dello sviluppo tecnico.

Gli aspetti principali del complesso di accordi e intese definibili come restrizioni della concorrenza sono quelli che erano volti a quanto segue:

— assegnare quote di mercato;

— richiedere ai produttori con piccole quote di mercato di ritirarsi da determinati mercati, o incoraggiarli a farlo, in cambio di compensazioni su altri mercati nazionali;

— concordare e applicare un meccanismo di sanzioni/compensazioni per rafforzare il sistema delle quote;

— concordare aumenti dei prezzi (importo, calendario e fasi di incremento);

— concordare l'uso di uno o più listini comuni dei prezzi;

— concordare gli sconti (in %) concedibili sui prezzi di listino;

— ripartire gli appalti nel rispetto delle relazioni di clientela «tradizionale»;

— assegnare progetti individuali mediante procedure d'aggiudicazione ad un «favorito» particolare (cioè il produttore al quale il progetto era assegnato);

— fissare il prezzo che il «favorito» doveva offrire per ottenere l'appalto;

— organizzare, nelle gare di appalto, la presentazione di offerte di altri produttori più elevate di quelle del «favorito», per «proteggerlo» e garantirgli l'aggiudicazione dell'appalto;

— concordare che il vincitore di una gara d'appalto darà in subappalto una parte della produzione agli offerenti eliminati;

— ritirarsi da determinati progetti o astenersi dal presentare offerte, in cambio di altre compensazioni o transazioni;

— concepire ed applicare un meccanismo d'informazione e di controllo per seguire i singoli progetti, confrontare le offerte, individuare gli

«imbrogli» e influenzare le procedure di aggiudicazione degli appalti «aperti alla concorrenza»;

— chiedere ad ogni partecipante che avesse presentato un'offerta più bassa del «favorito» designato di ritirarla o modificarla;

— mettersi d'accordo (in particolare ABB e Løgstør) per sottrarre sistematicamente a Powerpipe dipendenti in posizione chiave, per danneggiarne l'attività e alienarle la clientela;

— cercare di costringere Powerpipe a ritirare le offerte vincenti per progetti assegnati dall'intesa ad uno dei suoi membri (ad es. Neubrandenburg);

— influenzare o tentare di influenzare appaltatori/acquirenti perché dichiarassero Powerpipe incapace di eseguire il contratto, dopo che questa aveva vinto un appalto importante assegnato dall'intesa a tre dei suoi membri (ABB, Henss/Isoplus);

— concordare un boicottaggio collettivo degli appaltatori e dei fornitori coinvolti nel piano contro Powerpipe;

— prendere contatto con i fornitori di Powerpipe per convincerli a non fornire, o a fornire in ritardo, all'impresa il materiale essenziale per la corretta e tempestiva esecuzione dei suoi contratti (soprattutto ABB e Løgstør);

— concordare di indennizzare Pan-Isovit in proporzione alla quota di mercato assegnata per l'acquisizione di Powerpipe, da parte di Pan-Isovit, allo scopo di eliminarla dal mercato quale concorrente (ABB, Henss/Isoplus, Tarco e Pan-Isovit);

— utilizzare norme e livelli tecnici e di qualità per ostacolare o ritardare l'introduzione di nuove tecnologie che avrebbero fatto diminuire i prezzi (i membri di EuHP).

(148) Tenuto conto del loro oggetto manifestamente anticoncorrenziale, non è necessario esaminare in quale misura ciascuna delle restrizioni di concorrenza sopra elencate abbia contribuito al conseguimento dell'obbiettivo perseguito.

Per eliminare ogni dubbio è tuttavia necessario precisare alcuni punti.

a) Le restrizioni della concorrenza elencate sopra non costituiscono singole violazioni dell'articolo 85, bensì vari aspetti di un'unica violazione continuata.

b) L'infrazione è consistita in un complesso di accordi e pratiche concordate in cui ogni impresa ha svolto la sua parte. Non si sostiene che ciascun destinatario della presente decisione abbia partecipato a tutti i singoli aspetti degli accordi anticoncorrenziali qui esposti o che lo abbia fatto per tutta la durata dell'infrazione. Il ruolo di ciascun partecipante e la misura della sua partecipazione sono interamente descritti nella presente decisione: si veda in special modo la posizione di KWH, Brugg, Ke-Kelit e Sigma.

c) Alcuni aspetti anticoncorrenziali del cartello qui menzionati riguardavano solo alcuni mercati, erano più sviluppati in alcuni mercati che in altri o sono durati per un periodo limitato; dopo la costituzione dell'intesa europea alla fine del 1994, ad esempio, il meccanismo di manipolazione delle offerte su cui si era basato il «modello danese» ha funzionato in forma molto più sofisticata in Germania.

d) Ai fini del presente procedimento, la Commissione terrà conto delle azioni congiunte intraprese contro Powerpipe prima dell'adesione della Svezia all'Unione europea (1º gennaio 1995) soltanto se i) hanno avuto effetti sulla concorrenza all'interno della Comunità (ingresso di Powerpipe nel mercato tedesco) e ii) costituiscono una prova indiziaria della continuazione del progetto di danneggiare Powerpipe o eliminarla dal mercato dopo tale data.

5. Effetti sugli scambi tra gli Stati membri

(149) L'accordo continuato tra i produttori ha avuto un considerevole effetto sul commercio tra gli Stati membri.

Il mercato del teleriscaldamento è un mercato nel quale gli scambi tra Stati membri svolgono un ruolo particolare: quasi il 60 % delle attività del settore a livello comunitario passa attraverso il

commercio tra Stati membri. Nel più importante mercato nazionale, la Germania, la domanda è coperta per il 75 % da importazioni da altri Stati membri, Danimarca, Svezia, Finlandia e Austria. La metà della capacità produttiva dell'Unione europea si trova in Danimarca, paese che fornisce tubi per teleriscaldamento a tutti gli altri Stati membri.

All'inizio l'intesa riguardava principalmente la Danimarca e successivamente la Germania e questi due mercati costituivano i due mercati nazionali più importanti, cosicché nella fase iniziale l'obiettivo era effettivamente di regolare la penetrazione dei produttori tedeschi e scandinavi nei reciproci territori nazionali.

Alla fine del 1994 l'intesa si era estesa notevolmente, fino a coprire l'intero mercato europeo. Praticamente tutto il commercio nella Comunità in questo importante settore industriale era controllato dall'intesa. È significativo che la campagna diretta contro Powerpipe si sia intensificata quando tale società ha esteso le sue attività al mercato tedesco.

(150) Per quanto riguarda i rapporti tra i partecipanti al cartello, il ritiro da determinati mercati dei produttori la cui quota di mercato era considerata troppo bassa ha provocato una deviazione automatica delle correnti di scambio dal corso che avrebbero altrimenti seguito.

L'applicazione dell'articolo 85 ad un'intesa non si limita a quella parte delle vendite dei suoi membri che effettivamente comporta il trasferimento di merci da uno Stato membro ad un altro. Inoltre, per l'applicazione dell'articolo 85 non è necessario dimostrare che il comportamento individuale di ciascun partecipante, rispetto all'intesa nel suo insieme, abbia alterato gli scambi tra Stati membri [cfr. la sentenza del Tribunale di primo grado del 10 marzo 1992 nella causa T-13/89, Imperial Chemical Industries c/ Commissione ([18])].

L'argomentazione avanzata da Ke-Kelit, secondo la quale gli scambi tra Stati membri non venivano assolutamente alterati dalla sua partecipazione al gruppo di contatto austriaco, in quanto vendeva soltanto sul mercato locale, deve essere respinta. In ogni caso l'impresa sapeva perfettamente che gli accordi per l'Austria, ai quali aveva aderito, facevano parte di un sistema più vasto e naturalmente i prodotti che vendeva erano tutti importati dalla Danimarca.

6. **Durata dell'infrazione**

(151) Dall'analisi eseguita dalla Commissione del presente caso, in cui trattasi di un'unica violazione globale, piuttosto che di una serie di accordi distinti, emerge che possono essere stabilite date diverse d'inizio della partecipazione dei vari membri. Benché risulti evidente dalla dichiarazione di Løgstør (dichiarazione II, pagg. 86–87) che i contatti anticoncorrenziali tra i produttori erano già iniziati nel 1988–1989, la Commissione limiterà la sua valutazione a norma dell'articolo 85, paragrafo 1, e il calcolo delle ammende al periodo avente inizio verso novembre 1990, quando furono concordati gli aumenti di prezzo per la Danimarca. La partecipazione di ABB, Løgstør, Tarco e Starpipe ad accordi collusivi è chiaramente accertata a partire da tale epoca.

Pan-Isovit fu attirata nel cartello nello stesso periodo. L'«alleanza strategica informale» tra ABB e Pan-Isovit per il mercato tedesco risale al dicembre 1990 e, benché il loro accordo bilaterale sembri essere stato sospeso nell'aprile 1991, con l'istituzione di EuHP poco tempo dopo, Pan-Isovit ha partecipato alle discussioni svoltesi in Italia nel mese di luglio, e da ottobre 1991 erano in vigore gli accordi per il mercato tedesco cui partecipavano i sei principali fornitori che decisero un aumento comune dei prezzi con decorrenza 1º gennaio 1992.

La partecipazione attiva di Henss/Isoplus al sistema di accordi collusivi è pienamente accertata dall'ottobre del 1991, quando l'impresa incominciò a partecipare alle regolari riunioni dei direttori. Da quel momento in poi il cartello comprendeva i sei produttori principali: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus e Pan-Isovit.

(152) Anche se l'accordo sulle quote per la Danimarca era naufragato verso la metà del 1993, la cooperazione sul mercato tedesco si stava già concre-

([18]) Racc. 1992, II-1021,. punto 304 della motivazione.

tando in un sistema di quote ben definito (cfr. considerando 50–52). Si può ritenere che nel semestre tra ottobre 1993 e marzo 1994 gli accordi fossero considerati sospesi, anche se (come afferma ABB) continuavano le riunioni bilaterali e trilaterali. Verso maggio 1994 la collusione era stata ristabilita in Germania con l'applicazione del listino prezzi europeo («Euro price list») e nell'agosto dello stesso anno venivano definitivamente adottate le relative condizioni.

La distribuzione globale concordata nell'ottobre/novembre del 1994 ha istituzionalizzato a livello europeo il sistema di collusione che i principali operatori del settore consideravano come il modello ideale per esercitare le loro attività. Questi sei produttori hanno dato vita fra loro ad un sistema che si è sviluppato ed ha continuato a prosperare e al quale hanno potuto aderire altri produttori operanti sui mercati nazionali o regionali.

La partecipazione di KWH all'iniziativa collusiva è sicuramente accertata dal gennaio 1995, quando uno dei suoi principali direttori incontrò ABB a Copenaghen, Tuttavia, dato che nella comunicazione degli addebiti viene indicato marzo 1995 come data d'inizio della partecipazione di KWH, ai fini della presente decisione viene considerata quest'ultima data.

(153) A livello dei singoli mercati nazionali, i due produttori locali Ke-Kelit (Austria) e Sigma (Italia) hanno aderito all'intesa probabilmente solo all'inizio del 1995, mentre Brugg partecipò al sistema fin dall'agosto del 1994, anche se iniziò partecipando soltanto al gruppo di contatto per la Germania nel dicembre di quell'anno.

La violazione è continuata almeno fino a marzo 1996, quando la Commissione ha inviato le richieste d'informazioni ex articolo 11 ai principali partecipanti, ma su alcuni mercati forse anche fino ad aprile/maggio e, nel caso dell'Italia, fino a giugno 1996. Persino oggi non vi è alcuna garanzia che non sia più praticata una qualche forma di collusione.

Tuttavia, data la mancanza di informazioni dettagliate ed attendibili sul gruppo di contatto italiano, la Commissione valuterà le ammende in base all'ipotesi che l'intesa sia durata sino a marzo/aprile 1996.

La Commissione trae pertanto la conclusione che la partecipazione delle varie imprese all'infrazione in questione abbia avuto le durate sotto esposte:

a) ABB, Løgstør, Tarco e Starpipe hanno partecipato più o meno dal novembre 1990 in Danimarca e progressivamente in tutta la Comunità almeno fino a marzo o aprile 1996, salvo durante i sei mesi di sospensione degli accordi, da ottobre 1993 a marzo 1994 circa;

b) Pan-Isovit dal dicembre 1990 circa insieme ad ABB, e poi dall'ottobre 1991 insieme ai produttori di cui sopra e a Henss/Isoplus, salvo nuovamente il suddetto periodo di sei mesi di sospensione degli accordi, almeno fino a marzo o aprile 1996;

c) Isoplus dall'ottobre 1991 e, salvo il suddetto periodo di sospensione, almeno fino a marzo o aprile 1996;

d) Brugg più o meno dall'agosto 1994 almeno fino a marzo o aprile 1996;

e) Ke-Kelit da dicembre 1994 circa almeno fino a marzo o aprile 1996;

f) KWH al più tardi da fine aprile 1995 almeno fino a marzo o aprile 1996;

g) Sigma da aprile 1995 circa fino almeno a marzo o aprile 1996.

7. **I destinatari della presente decisione**

a) *Osservazioni generali*

(154) È soggetta alle regole di concorrenza del trattato CE l'«impresa», termine che non corrisponde necessariamente al concetto di persona giuridica del diritto societario o tributario nazionale.

Il trattato non dà una definizione di «impresa». Questo termine può designare qualsiasi entità che

svolga un'attività commerciale. Nel caso di una grande società multinazionale (come ad esempio ABB) l'esistenza di una miriade di controllate, la complessa rete di assetti proprietari e societari e l'organizzazione, a fini gestionali, delle attività di gruppo in servizi operativi o funzionali distinti e/o in zone geografiche distinte, non corrispondenti necessariamente alla struttura societaria, possono complicare ulteriormente la situazione.

A seconda delle circostanze, può essere giusto considerare «impresa», ai fini dell'articolo 85, l'intero gruppo o singoli sottogruppi ovvero singole società controllate.

b) *ABB*

(155) Nel presente caso, parte nel procedimento e destinatario della presente decisione è il gruppo ABB, rappresentato dalla capogruppo holding ABB-Asea Brown Boveri Limited. Ai fini della riscossione di ammende, per la quale può essere necessario ricorrere a procedure d'esecuzione nazionali, occorre indirizzare la decisione ad enti dotati di personalità giuridica. Nel caso di un gruppo di grandi dimensioni il soggetto giuridico appropriato può essere la holding al vertice del gruppo. Il fatto che il prodotto oggetto dell'intesa sia solo una delle tante attività del gruppo e che all'interno della struttura sia di competenza di un sottogruppo, di un servizio o di una controllata, non è determinante.

L'approccio adottato nel presente caso corrisponde alla prassi normalmente seguita dalla Commissione nei precedenti casi di grandi cartelli (cfr. ad esempio il caso IV/31.149, cartello del Polipropilene) [19], approvata dal Tribunale di primo grado.

Le operazioni del gruppo sono consolidate e figurano nella relazione annuale di ABB-Asea Brown Boveri Limited. Nella struttura di ABB, il sovrapporsi dell'organizzazione per settori di attività e per segmenti di prodotti e dell'organizzazione per regioni geografiche, è una prova della struttura integrata del gruppo e dimostra che è corretto considerare l'intero gruppo come destinatario della presente decisione.

(156) Oltre a quanto già precisato, esistono motivi più specifici, nel caso in esame, per ritenere più appropriato indirizzare il procedimento ad ABB stessa piuttosto che ad una delle sue controllate:

— il settore d'attività del teleriscaldamento (BA-VDH) raggruppa un'intera schiera di trenta o più imprese;

— non vi è un'unica holding per BA-VDH: ABB IC Møller A/S, con sede in Danimarca, detiene gli stabilimenti produttivi più importanti, ma esistono altre sei società di produzione ABB con differenti assetti proprietari e sotto il profilo commerciale la funzione commerciale è svolta in molti paesi dalle controllate nazionali di ABB;

— gli sforzi di ABB per eliminare Powerpipe e/o garantire gli interessi dell'intesa sono stati compiuti tramite imprese non del settore di attività BA-VDH (cfr. gli allegati 144, 146, 159 e 160);

— BA-VDH riferisce direttamente ad un vicedirettore generale di ABB che è di diritto membro del comitato esecutivo, massimo organo direttivo del gruppo ABB;

— sia l'intesa che le misure per smentirne od occultarne l'esistenza sono stati ideati, diretti ed attivamente sostenuti dall'alta dirigenza del gruppo ABB (cfr. gli allegati 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48, 126).

c) *Henss/Isoplus*

(157) Le società Henss/Isoplus hanno agito come un gruppo di fatto. Nel corso delle indagini presso il produttore austriaco Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H., l'amministratore delegato disse ai funzionari della Commissione che l'azionista di maggioranza era il dott. W. Henss con l'87 % del capitale. Successivamente Isoplus negò di aver fatto tale dichiarazione. Nel registro locale delle imprese non figura nessuna menzione indicante che il dott. Henss possiede una partecipazione di

[19] GU L 230 del 18.8.1986, pag. 1.

tale entità: vi è indicato quale titolare delle azioni l'amministratore delegato di Isoplus, ed anche se dal registro risulta che per tre anni fino al dicembre 1993 l'avvocato di Isoplus nel presente procedimento aveva detenuto detta partecipazione dell'87 %, non è precisato a che titolo o per conto di chi. (Né Isoplus né il suo consulente legale hanno fornito informazioni su questo punto).

Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H. di Hohenberg, Austria detiene il 100 % del capitale di un'impresa di diritto tedesco, giuridicamente distinta e avente la stessa denominazione, sita a Sondershausen e di fatto principale impresa di produzione del gruppo Henss/Isoplus.

Nei periodi considerati, le due società Henss, Dipl-Kfm Walter Henss GmbH di Rosenheim («Henss Rosenheim») e Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmeleitungsbau GmbH di Berlino («Henss Berlin») hanno agito come agenti commerciali di Isoplus in Germania. Il dott. W. Henss era azionista di maggioranza e amministratore delegato di Henss Rosenheim e anche amministratore delegato (ma non azionista) di Henss Berlin ([20]).

È evidente che, poiché il dott. W. Henss assisteva sempre alle riunioni del club dei direttori, era lui la persona che esercitava la gestione e il controllo di Isoplus e che le società Henss ed Isoplus costituivano insieme un gruppo di fatto. Nel settore si sapeva che dietro Isoplus chi aveva il potere era Henss.

(158) Nel corso del procedimento, tuttavia, le imprese Henss ed Isoplus hanno sostenuto che non esisteva alcun legame strutturale d'appartenenza tra di esse: nella risposta alla comunicazione degli addebiti è stato espressamente negato che il dott. Henss fosse il proprietario di Isoplus tramite fiduciari o titolari delle azioni (come la Commissione aveva sostenuto). Esse hanno ribadito che l'unico legame era il rapporto contrattuale fra preponente e agente commerciale ed attribuiscono la presenza del dott. Henss nel club dei direttori al fatto che vi era stato appositamente incaricato da Isoplus a motivo della sua particolare conoscenza ed esperienza del mercato tedesco: egli non era presente per conto delle società Henss. Si sosteneva inoltre che le imprese Henss in qualità di agenti commerciali non potevano, sotto il profilo giuridico, essere parte di un «cartello di produttori»: un'eventuale infrazione dell'articolo 85 poteva essere imputata unicamente ad Isoplus.

Lo scopo di questa linea di difesa era senz'altro quello di limitare l'importo più elevato di eventuali ammende al 10 % del fatturato di Isoplus Ges.m.b.H. (che in realtà era stato notevolmente sottostimato nelle risposte iniziali dell'impresa alla richiesta d'informazioni ex articolo 11).

Sebbene la Commissione abbia considerato che le imprese Henss/Isoplus sostituivano un gruppo, a sua conoscenza non esisteva alcuna società holding alla quale poter notificare la comunicazione degli addebiti (secondo la sua prassi ordinaria, come indicato al punto 155 a proposito di ABB).

La comunicazione degli addebiti fu quindi indirizzata al gruppo Henss/Isoplus, rappresentato dalle sue quattro principali imprese nella Comunità, e cioè Isoplus Hoenberg, Isoplus Sondershausen, Henss Rosenheim e Henss Berlin.

(159) Dopo l'avvio del procedimento e l'invio della comunicazione degli addebiti, Henss Rosenheim (che dal 1º gennaio 1997 aveva cambiato denominazione sociale in Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH) ha assorbito Henss Berlin, che perciò non esiste più come soggetto giuridico distinto.

All'audizione Henss e Isoplus (che erano rappresentate separatamente) hanno continuato a negare l'esistenza di ogni vincolo d'appartenenza.

Ma, proprio prima dell'audizione, la Commissione aveva verificato l'iscrizione nel registro delle imprese (Amtsgericht Charlottenburg) dell'ex Henss Berlin.

È stato rinvenuto un documento che era stato inserito nel pubblico registro, a quanto risulta, dagli avvocati di Henss/Isoplus (non gli stessi incaricati nel presente procedimento) e da cui risulta che nel gennaio 1997 era stata costituita un'entità giuridica nella forma di «Kommanditge-

([20]) Il capitale azionario di Henss Berlin apparteneva ad uno dei direttori di Henss Rosenheim e a sua moglie.

sellschaft» che fungeva da holding delle varie imprese Henss/Isoplus ([21]).

Il documento in questione («Einbringungsvertrag») conteneva l'elenco delle partecipazioni che erano state cedute dalle parti contraenti alla GmbH & Co KG ([22]).

(160) L'atto, che è stato autenticato in debite forme, rivela che il dott. Henss era il proprietario effettivo della maggioranza delle azioni (83 %) di Isoplus Hohenberg: l'amministratore delegato della società, che è l'intestatario delle azioni, le deteneva in qualità di fiduciario («Treuhänder») per conto del dott. Henss ([23]). L'atto rivela inoltre che accanto a Isoplus Hohenberg era stata costituita una cosiddetta «Stille Gesellschaft», il cui proprietario effettivo era ancora il dott. Henss; le azioni erano detenute per suo conto dal legale di Isoplus, in qualità di fiduciario.

L'atto dimostra anche che un terzo della partecipazione di Isoplus Hohenberg nella sua controllata al 100 %, Isoplus Sondershausen, era di fatto nelle mani del socio (uno dei direttori di Henss Rosenheim) e di sua moglie (che erano anche i soli proprietari di Henss Berlin).

Henss e Isoplus hanno sostenuto che l'atto in questione riguardava segreti commerciali ed era stato depositato inavvertitamente nel pubblico registro, quindi non avrebbe dovuto essere ammesso come prova, né divulgato durante il procedimento. La Commissione non può accettare questo argomento per la semplice ragione che un documento depositato in un pubblico registro (per inavvertenza o altro) dai rappresentanti stessi di Henss/Isoplus o di HFB non può essere trattato come un documento riservato.

Sebbene la comunicazione degli addebiti non sia stata ufficialmente indirizzata alla società holding (di cui la Commissione ignorava l'esistenza e la finalità e di cui apprese l'esistenza soltanto nelle circostanze sopra indicate), vi era chiaramente indicato che il procedimento riguardava il gruppo Henss/Isoplus e che, in assenza di un'unica società holding, le quattro società operative nominate erano rappresentanti del gruppo a fini di notificazione e di esecuzione.

È quindi opportuno indirizzare la presente decisione non soltanto alle società operative (che attualmente sono tre), ma anche alla società holding, a HFB — Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (entrambe di Rosenheim) e a Isoplus «Stille Gesellschaft».

d) *KWH*

(161) Anche se la comunicazione degli addebiti indica come parte nel procedimento Oy KWH Pipe AB, i documenti sono stati di fatto inviati (con ricevuta di ritorno) a Oy KWH Tech AB, divisione di KWH Pipe responsabile del teleriscaldamento. Le denominazioni «KWH Tech» e «KWH Pipe» sono usate indifferentemente da KWH in relazione alla sua attività di teleriscaldamento e nella sua corrispondenza. All'audizione, KWH ha

---

([21]) La società HFB (Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft) è costituita sotto forma di «GmbH & Co KG», vale a dire società in accomandita semplice, nella quale il socio accomandatario («Komplementar») con responsabilità illimitata è una società a responsabilità limitata; gli altri soci accomandanti (Kommanditisten) sono responsabili soltanto fino ad un determinato importo. Il socio accomandatario o «Komplementar» della GmbH & Co KG in questione è la Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (HFB).

([22]) Secondo quest'accordo il dott. Henss, il suo associato e le loro rispettive mogli hanno piazzato nella HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG le loro partecipazioni in una serie di imprese Henss/Isoplus. Si trattava delle seguenti imprese:
— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (in precedenza Dipl. Kfm Walter Henss GmbH), Rosenheim;
— Dipl. Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin;
— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen;
— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg,
nonché altre tre imprese a Budapest, Schlüchtern e Lehrte. Dalla data dell'«Einbringungsvertrag», HFB Holding ha ceduto la partecipazione che il dott. Henss deteneva (tramite un fiduciario) in Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, a Höhenberg, ma la Commissione non conosce l'identità del cedente né dell'attuale titolare di queste azioni.

([23]) Deteneva le azioni in forza di un negozio fiduciario («Treuhandvertrag») del 20 dicembre 1993, e le aveva acquisite alla stessa data dall'avvocato di Isoplus nel presente procedimento; si potrebbe concludere che l'avvocato le detenesse a sua volta in qualità di fiduciario del dott. Henss (cfr. considerando 157).

dichiarato che supponeva che il procedimento si intendeva riguardante KWH Tech e non KWH Pipe. Poiché l'ammenda che la Commissione ritiene di dover infliggere a KWH non supera il 10 % del fatturato di Oy KWH Tech AB, l'identità precisa della persona giuridica, in seno all'organizzazione KWH, destinataria della decisione non è di primaria importanza, per cui la decisione sarà ufficialmente indirizzata a Oy KWH Tech AB.

B. *Rimedi*

1. **Articolo 3 del regolamento n. 17**

(162) La Commissione, ove constati un'infrazione dell'articolo 85, può obbligare le imprese interessate a porvi fine in forza dell'articolo 3 del regolamento n. 17.

Nel presente caso i partecipanti al cartello hanno occultato per molto tempo (ma in definitiva senza riuscirci) il loro comportamento illegale. Le loro riunioni erano in gran parte tenute segrete sotto la copertura, o in occasione, di riunioni di associazioni professionali apparentemente legittime.

L'infrazione è continuata per molto tempo dopo gli accertamenti effettuati dalla Commissione a norma dell'articolo 14, paragrafo 3, con l'unica modifica significativa nel comportamento delle imprese, consistente nel fatto che i direttori al più alto livello del gruppo dei direttori e del gruppo di contatto tedesco si riunivano al di fuori della Comunità, presumibilmente nella speranza di poter in tal modo occultare le loro attività. Nell'ultima riunione si discusse persino di continuare l'intesa con altre modalità. In tali circostanze è impossibile affermare con certezza che ora l'infrazione è cessata.

È pertanto necessario che la Commissione intimi alle imprese destinatarie della presente decisione di porre fine all'infrazione (se non lo hanno già fatto) e di astenersi da qualsiasi accordo, pratica concordata o decisione di associazione che possa avere lo stesso oggetto od effetto o uno analogo.

2. **Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17**

a) *Considerazioni generali*

(163) A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 ad un massimo di 1 milione di EUR, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del fatturato realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando, intenzionalmente o per negligenza, abbiano violato le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1.

Nel fissare l'ammontare dell'ammenda la Commissione deve tener conto di tutte le circostanze pertinenti, in particolare della gravità dell'infrazione e della sua durata.

Per quanto riguarda la gravità dell'infrazione la Commissione terrà conto della sua natura, del suo impatto effettivo sul mercato e della dimensione del mercato geografico rilevante.

La Commissione applicherà altresì, nel presente caso, la comunicazione del 18 luglio 1996 sulla non imposizione o sulla riduzione di ammende nei casi di intesa fra imprese) ([24]).

(164) Per valutare la gravità dell'infrazione considerata nel suo insieme la Commissione tiene conto delle considerazioni generali che seguono.

a) La ripartizione del mercato e la fissazione dei prezzi rappresentano, per loro stessa natura, una violazione molto grave dell'articolo 85, paragrafo 1. Nella piena consapevolezza dell'illegalità delle loro azioni, i produttori si sono accordati per instaurare un sistema segreto ed istituzionalizzato di restrizione della concorrenza in un importante settore industriale. La loro cooperazione illegale si è estesa progressivamente fino a coprire l'intero mercato della Comunità.

b) Le intese permeavano alla fine l'intero settore, erano concepite ed incoraggiate ai più alti livelli di ciascuna impresa interessata e hanno funzionato a totale beneficio dei produttori partecipanti e a detrimento dei loro clienti, dei concorrenti non aderenti e del pubblico.

([24]) GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

(165) A parte la gravità intrinseca di qualsiasi accordo di ripartizione del mercato e di fissazione dei prezzi, per valutare la gravità dell'infrazione la Commissione ha tenuto conto dei seguenti fattori.

a) L'illegalità dell'accordo di assegnazione delle quote era aggravata dall'adozione di un sistema fraudolento di offerte collusive. La maggior parte dei contratti in questo settore industriale passa per procedure di aggiudicazione che prevedono la presentazione di offerte concorrenti da parte dei partecipanti. Le pubbliche autorità e gli enti aggiudicatori che indicono gare di appalto si aspettano legittimamente che le offerte presentate non siano il risultato di un'intesa segreta tra i partecipanti. Negli appalti di forniture di valore superiore a 400 000 EUR, la normativa comunitaria prescrive, nel pubblico interesse, un regime obbligatorio di presentazione di offerte tra loro concorrenti: i produttori si sono accordati illecitamente per eludere l'intenzione del legislatore comunitario.

b) Il sistema illegale era perseguito ed applicato in modo aggressivo, non solo per garantirne il rispetto da parte dei membri, ma anche per eliminare il solo concorrente importante esterno all'intesa, cioè Powerpipe.

La Commissione pertanto considera che la presente infrazione dell'articolo 85, paragrafo 1, abbia costituito un'infrazione molto grave, per la quale l'ammenda applicabile dovrebbe essere di almeno 20 milioni di EUR.

(166) All'interno di tale categoria si dovrà comunque tenere conto dell'effettiva capacità degli autori dell'infrazione di arrecare un rilevante pregiudizio alla concorrenza e si dovranno fissare le ammende ad un livello tale da garantirne un effetto sufficientemente dissuasivo. Nel caso in esame, nel quale sono coinvolte parecchie imprese, si dovrà tenere conto, nel fissare l'importo base delle ammende, del peso specifico e quindi dell'impatto reale sulla concorrenza dei comportamenti illeciti di ciascuna impresa.

Questo esame è particolarmente necessario nei casi in cui, come in quello in esame, le imprese hanno dimensioni molto diverse.

A tal fine si possono suddividere le imprese in quattro categorie, conformemente alla loro dimensione rispettiva nel mercato comunitario rilevante, procedendo ad eventuali adattamenti per tenere conto di altri fattori e in special modo della necessità di garantire un efficace effetto dissuasivo.

La Commissione tiene anche conto della durata della partecipazione di ciascuna impresa al sistema comune. Si può affermare tuttavia, in generale, che l'infrazione è stata di durata media, il che giustifica una maggiorazione, fino 50 %, dell'importo stabilito in funzione della gravità.

La Commissione prenderà altresì in considerazione il fatto che, pur trattandosi nel caso presente di un'infrazione unica in evoluzione, le sue manifestazioni più sviluppate sono state a) le intese tra i produttori danesi iniziate alla fine del 1990 e b) gli accordi su scala europea dal settembre 1994 in poi, comprese le azioni contro Powerpipe.

Per quanto riguarda gli accordi relativi principalmente al mercato tedesco tra la fine del 1991 e il 1993 (cfr. considerando da 38 a 52), nel determinare le ammende la Commissione terrà presente la valutazione datane, secondo cui hanno avuto scarsi effetti concreti e durata limitata.

(167) La Commissione determinerà l'ammontare dell'ammenda per ciascuna impresa anche in funzione delle circostanze aggravanti od attenuanti.

In alcun caso l'importo definitivo calcolato in base a questo metodo potrà essere superiore al 10 % del fatturato mondiale delle imprese, come previsto all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e potrà dunque essere necessario procedere ad adattamenti in tal senso.

Sarà inoltre considerata la posizione di ciascuna impresa in relazione alla comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.

b) *Le singole ammende*

i) ABB

— Gravità dell'infrazione

(168) Nel determinare la sanzione da imporre ad ABB la Commissione terrà conto della sua capacità economica di causare un danno significativo alla concorrenza e della necessità di fissare l'ammenda ad un livello tale che, grazie al suo effetto deterrente, impedisca ogni recidiva.

Nel caso dell'impresa in questione la base di partenza adeguata per la fissazione dell'ammenda, secondo il criterio dell'importanza relativa dell'impresa nel mercato rilevante, deve essere ulteriormente aumentata, per tener conto del fatto che ABB costituisce uno dei maggiori complessi industriali d'Europa.

L'adeguamento da operarsi ha due scopi:

a) garantire che l'ammenda abbia un effetto sufficientemente dissuasivo;

b) tener conto del fatto che le grandi imprese dispongono di conoscenze giuridiche ed economiche e di infrastrutture che consentono loro di essere maggiormente consapevoli del carattere di infrazionee dei loro comportamenti e delle conseguenze che ne derivano sotto il profilo del diritto della concorrenza.

(169) La partecipazione di ABB alla violazione dell'articolo 85 non è stata, come ABB aveva inizialmente cercato di descrivere, l'iniziativa non autorizzata ed atipica di una controllata minore in una struttura di gestione decentrata.

L'organizzazione dell'intesa ha costituito un piano strategico di ABB per controllare il settore del teleriscaldamento, concepito, approvato e diretto dai più alti livelli della direzione del gruppo, e così pure le misure adottate per negarlo e nasconderne l'esistenza e per mantenerlo in funzione ancora per nove mesi dopo gli accertamenti della Commissione.

È chiarissimo che ABB ha sistematicamente sfruttato il suo potere economico e le sue risorse di importante impresa multinazionale per rafforzare l'efficacia dell'intesa e assicurarsi l'obbedienza di altre imprese.

In realtà nell'imminenza dell'audizione, ABB aveva rinunciato ai suoi primi tentativi di scaricare la responsabilità sulla sua controllata danese ABB IC Møller e non contesta più che la responsabilità sia imputata al gruppo (anche se continua a sostenere che il settore d'attività del teleriscaldamento costituisce la «impresa»rilevante alla quale si applica il limite del 10 % di cui all'articolo 15, paragrafo 2).

La Commissione non può accogliere tale argomento. La provata partecipazione all'intesa dei dirigenti di grado più elevato enfatizza la necessità di fissare l'ammenda ad un livello che ne garantisca un sufficiente effetto dissuasivo.

Sulla base di quanto precede la Commissione ritiene che, del caso di ABB, la necessità di un deterrente richiede che l'ammenda minima considerata di 20 milioni di EUR sia ponderata moltiplicandola per 2,5, in modo da fissare la base di partenza a 50 milioni di EUR.

— Durata

(170) Per quanto riguarda la durata, ABB non contesta che l'infrazione sia durata più di cinque anni. La Commissione tiene tuttavia conto del fatto che, mentre durante l'intero periodo l'obiettivo costante fu quello di restringere la concorrenza, i) all'inizio le intese erano incomplete e con effetti limitati fuori dal mercato danese, ii) furono effettivamente sospese dagli ultimi mesi del 1993 all'inizio del 1994, iii) hanno raggiunto la forma più evoluta soltanto con il cartello europeo costituito nel 1994-1995 (sebbene dal 1991-1993 l'intesa danese fosse pienamente efficace).

Supponendo che la durata dell'infrazione continuata sia stata di cinque anni, è corretto applicare ad ABB una ponderazione addizionale dell'1,4.

Ciò porta l'ammontare stabilito al considerando 169 ad una cifra base di 70 milioni di EUR.

— Circostanze aggravanti ed attenuanti

(171) La gravità dell'infrazione è ulteriormente aggravata, nel caso di ABB, dalle seguenti circostanze:

— ruolo di capofila e di istigatore dell'intesa svolto da ABB, comprese le pressioni da essa esercitate sulle altre imprese per convincerle ad aderire all'intesa;

— orchestrazione sistematica di misure di rappresaglia contro Powerpipe per estrometterla dal mercato;

— continuazione di tale chiara ed indiscutibile infrazione dopo gli accertamenti, pur essendo stata ammonita ad alto livello, dalla direzione generale della Concorrenza, circa le conseguenze di tale condotta.

Tenuto conto di queste circostanze particolarmente aggravanti, giustificato un aumento dell'importo di base del 50 %.

(172) La sola circostanza attenuante (oltre alla cooperazione con la Commissione a norma della comunicazione sulla riduzione delle ammende) di cui la Commissione possa tener conto in relazione ad ABB è il pagamento di una compensazione sostanziale a Powerpipe e al suo precedente proprietario. Anche se è escluso che si proceda ad una semplice detrazione dall'ammenda della compensazione pagata, per tener conto di tale comportamento la Commissione ridurrà l'importo di base di 5 milioni di EUR.

La Commissione non ammette che il dichiarato «rafforzamento» della politica di ABB di rispetto delle norme, addotto come fattore attenuante, debba tradursi in una riduzione dell'ammenda. ABB sostiene di non aver mai derogato alla sua politica di rigorosa osservanza delle leggi vigenti, comprese le regole di concorrenza nazionali e comunitarie. Qualunque sia potuta essere la politica dichiarata, non è stata applicata ai più alti livelli direttivi (o è stata da questi elusa), né ha impedito che l'infrazione continuasse ad essere perpetrata dai direttori altolocati dell'intesa per nove mesi dopo gli accertamenti. Le istruzioni trasmesse dall'ufficio legale di ABB all'allora presidente di IC Møller, il 29 novembre 1995, in cui si precisava che la «politica inderogabile del gruppo» esigeva che i dipendenti di ABB non dovevano commettere mai violazioni del diritto comunitario della concorrenza, non hanno sortito assolutamente alcun effetto. ABB sostiene che subito dopo la riunione del 17 gennaio 1996 la direzione di BA-VDH aveva impartito istruzioni orali a tutte le imprese di «desistere dai contatti illegali con concorrenti»; ma sei settimane dopo, il 4 marzo, in una riunione dei direttori fu difesa l'assunzione di un «consulente» per poter proseguire l'intesa senza dover ricorrere a riunioni plenarie. In realtà, persino dopo l'invio da parte della Commissione delle richieste d'informazioni, da alcuni dei membri più attivi dell'intesa furono date «istruzioni» al personale di ABB di rispettare le regole del diritto della concorrenza (nota del 4 aprile 1996), espresse in termini tali da escludere interamente le accuse di comportamento illecito successivamente riconosciute fondate da ABB. Inoltre, anche dopo che gli avvocati di ABB avevano informato la Commissione (lettere del 21 marzo e 1º aprile 1996) della sua disponibilità a collaborare, un dirigente di ABB IC Møller partecipò ad una riunione (anche se infruttuosa) con il direttore di vendita di Løgstør per discutere della possibilità di continuare l'intesa «con altre modalità».

ABB sostiene inoltre, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, che le si dovrebbe dar credito d'aver «sollevato dai loro incarichi» gli alti dirigenti, principali responsabili dell'infrazione: la destituzione di questi dirigenti doveva presumibilmente impedire che si riproducesse l'infrazione ed inviare un segnale forte a tutto il personale, perché capisse che non sarebbe stata tollerata alcuna violazione della politica del gruppo afferente al rispetto della legalità.

Di fatto, l'effetto deterrente di un tale messaggio sul personale di ABB deve essere stato attenuato dalla selettività delle «misure disciplinari» adottate: i gradi superiori implicati sfuggirono a tutte le sanzioni e soltanto un dirigente di livello medio lasciò il gruppo.

Il 15 ottobre 1998, ABB e Daimler-Benz, proprietari in comune di Adtrans, avevano annunciato l'imminente partenza da detta società del presidente (di cui è pienamente accertato il ruolo guida svolto nel cartello, all'epoca in cui era vicepresidente del consiglio di amministrazione di ABB: cfr. considerando 9, 10, 21, 49, 52, 55 e 156).

La partenza del presidente, decisa alla vigilia della decisione e non presentata neppure come sanzione, non può modificare le conclusioni della Commissione.

Tenuto conto delle circostanze aggravanti ed attenuanti, l'ammenda da infliggere ad ABB dovrebbe essere di 100 milioni di EUR.

— Applicazione della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende

(173) La Commissione concederà tuttavia una riduzione dell'ammenda ritenuta congrua, in considerazione della cooperazione prestatale da ABB, conforme-

mente alla comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.

Non si tratta del caso di un'impresa che ha denunciato alla Commissione un'intesa segreta a) prima di accertamenti della Commissione (punto B) oppure b) dopo accertamenti della Commissione che non hanno fornito elementi sufficienti per avviare il procedimento ex articolo 3 del regolamento n. 17 (punto C).

Secondo il punto D della comunicazione, tuttavia, un'impresa che non soddisfa tutte le condizioni di cui ai punti B o C usufruirà ancora di una riduzione dal 10 al 50 % dell'ammenda che altrimenti le sarebbe stata inflitta se, ad esempio:

— prima che le sia inviata la comunicazione degli addebiti, fornisce alla Commissione informazioni, documenti o altri elementi probatori che contribuiscano a confermare la sussistenza dell'infrazione;

— dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti informa la Commissione che non contesta nel merito i fatti materiali sui quali la Commissione fonda le sue accuse.

(174) Anche se l'infrazione è continuata per nove mesi dopo gli accertamenti, ABB ha cooperato fin dai primi stadi citati come esempi nel punto D, e di ciò si dovrebbe dare opportuno riconoscimento nella riduzione accordata.

Le informazioni fornite da ABB (e dalle altre imprese) dopo l'invio della richiesta di informazioni ex articolo 11 del regolamento n. 17 hanno contribuito sostanzialmente all'accertamento dei fatti, in particolare per quanto riguarda le origini del cartello in Danimarca verso la fine del 1990: la Commissione non aveva ottenuto nessuna prova materiale durante le sue indagini su quel periodo, anche se non è esatto (come suggerisce ABB) che la Commissione non possedesse prove sufficienti del cartello prima del 1994: note delle riunioni dei presidenti ed altri elementi di prova risalenti al 1992 erano stati infatti rinvenuti negli uffici di Tarco, Løgstør e Starpipe e una parte della documentazione incriminante (come l'allegato 48) era stata rinvenuta presso ABB IC Møller.

Andrebbe rilevato che ABB iniziò a cooperare soltanto dopo che la Commissione aveva inviato a tutte le imprese richieste di informazioni a norma dell'articolo 11, nelle quali essa chiedeva chiarimenti sui documenti incriminati rinvenuti nei loro locali nel giugno 1995.

Di conseguenza non è possibile accordare ad ABB l'intera riduzione del 50 % che sarebbe possibile concedere a norma della parte D della comunicazione.

Dopo avere esaminato debitamente tutti i fattori pertinenti, la Commissione ritiene che si possa ridurre del 30 % l'ammenda che avrebbe altrimenti imposto.

ABB dovrà quindi pagare un'ammenda di 70 milioni di EUR.

ii) Løgstør

(175) Løgstør è il secondo produttore europeo di tubi preisolati, le cui vendite corrispondono alla metà circa di quelle di ABB.

Considerata tale circostanza e per tenere conto del fatto che l'impresa in questione produce un solo prodotto, la base per l'ammenda da applicare a Løgstør verrà aumentata a 10 milioni di EUR (per la gravità dell'infrazione).

La sua partecipazione all'infrazione è durata quanto quella di ABB e ciò comporterà una maggiorazione della somma stabilita come «importo di base», moltiplicandola per un coefficiente di 1,4 e ottenendo così un importo di 14 milioni di EUR.

(176) La deliberata partecipazione continuata di Løgstør all'infrazione dopo gli accertamenti, nelle circostanze indicate ai considerando 108-112, costituisce una notevole aggravante. Un'altra circostanza aggravante è rappresentata dal ruolo attivo svolto da Løgstør nella rappresaglia contro Powerpipe, anche se, sotto questo profilo, la Commissione non considera Løgstør alla pari di ABB (come quest'ultima ha cercato invece di presentarla).

Per Løgstør, tenuto conto delle precedenti considerazioni, è opportuno aumentare l'importo di base del 30 %.

Nel caso di Løgstør non esistono circostanze attenuanti per l'infrazione commessa che possano giustificare una riduzione. Løgstør può essere

stata sottoposta a pressioni da ABB varie volte, ma la pretesa di essere stata trascinata nel cartello da ABB contro la sua volontà è indubbiamente esagerata. L'ammenda prima di qualsiasi riduzione per la cooperazione dovrebbe essere normalmente fissata a 18 200 000 EUR.

Dato comunque che l'importo definitivo calcolato in conformità al metodo descritto non può in alcun caso essere superiore al 10 % del fatturato mondiale di Løgstør (ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17), l'ammenda sarà fissata a 12 700 000 EUR, in modo da non superare il massimale previsto.

(177) La comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende va applicata anche a Løgstør, per aver trasmesso volontariamente alla Commissione (anche se la richiesta di informazioni ex articolo 11 indirizzatale ne offriva l'occasione) i documenti di prova che hanno contribuito sostanzialmente ad accertare aspetti importanti del caso, in particolare il fatto che i membri dell'intesa avevano deciso che questa continuasse anche dopo gli accertamenti, fatto che la Commissione ha sospettato senza peraltro averne la prova.

In base al punto D della comunicazione, la Commissione accorderà a Løgstør la stessa riduzione concessa ad ABB, ossia il 30 %.

L'ammenda totale inflitta a Løgstør ammonterà quindi a 8 900 000 EUR.

iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus e Pan-Isovit

(178) Tenuto conto della loro importanza sul mercato e dell'effetto del loro comportamento sulla concorrenza, la Commissione porterà l'importo di base per il calcolo delle ammende da irrogare in ciascun caso a 5 milioni di EUR.

Le ponderazioni in funzione della durata, tuttavia, variano secondo il caso: per Tarco e Starpipe che hanno partecipato all'intesa durante lo stesso periodo di ABB e Løgstør, si applica a ciascuna una maggiorazione, ottenuta moltiplicando l'importo iniziale per 1,4 mentre nel caso di Pan-Isovit ed Henss/Isoplus la durata è stata inferiore e la loro partecipazione sporadica prima del 1994, per cui si applicherà una ponderazione rispettivamente di 1,33 e 1,25.

Si ottengono così i seguenti importi di base:

(in EUR)

	Importo iniziale	Ponderazione	Importo di base
Tarco	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Starpipe	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Pan-Isovit	5 000 000	× 1,33	6 600 000
Henss/Isoplus	5 000 000	× 1,25	6 250 000

(179) In ciascun caso l'ammenda di base deve essere maggiorata in funzione dell'aggravante rappresentata da tale manifesta infrazione dopo l'esecuzione degli accertamenti.

A questo titolo, l'ammenda inflitta a Tarco, Starpipe e Pan-Isovit sarà maggiorata del 20 %.

Per Henss/Isoplus la Commissione deve tener conto di altre due circostanze aggravanti, vale a dire 1) il ruolo di primo piano svolto da questa impresa nell'attuazione dell'intesa e 2) il tentativo sistematico di ingannare la Commissione circa la vera natura dei rapporti fra le imprese del gruppo; ciò ha costituito un'ostruzione deliberata agli accertamenti della Commissione che, se fosse riuscita nell'intento, avrebbe consentito all'impresa di evitare l'ammenda e/o reso più difficile il suo ricupero.

L'ammenda inflitta ad Henss/Isoplus sarà pertanto maggiorata del 30 %.

Non sussistono circostanze attenuanti che giustifichino una riduzione dell'ammenda per nessuna di dette imprese.

Si considerano pertanto appropriate le seguenti ammende (prima di qualsiasi riduzione in virtù della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzionee delle ammende):

— Tarco 8 400 000 EUR

— Starpipe 8 400 000 EUR

— Henss/Isoplus 8 125 000 EUR

— Pan-Isovit 8 000 000 di EUR

Tuttavia le ammende che risulterebbero adeguate superano il massimo stabilito dall'articolo 15 del regolamento n. 17, vale a dire il 10 % del fatturato totale dell'esercizio precedente l'adozione della decisione.

Di conseguenza, le ammende per le suddette imprese saranno determinate in modo da non superare il massimo consentito e saranno quindi di 4 170 000 EUR per Tarco e di 1 840 000 EUR per Starpipe, di 4 950 000 EUR per Henss/Isoplus e di 1 910 000 EUR per Pan-Isovit (salvo eventuale riduzione derivante dalla cooperazione).

(180) Per quanto riguarda la comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende, la Commissione terrà conto del fatto che Tarco ha fornito informazioni e documenti utili per la determinazione dei fatti sui quali si basa la presente decisione.

L'ammenda per Tarco sarà quindi ridotta del 30 %.

Pan-Isovit e Starpipe si collocano al limite tra la cooperazione attiva con la Commissione e la semplice ammissione di ciò che non poteva essere negato nelle loro risposte alle richieste di informazioni ex articolo 11 del regolamento n. 17. Esse non hanno contestato i fatti su cui si basano le accuse mosse contro di loro, e malgrado Pan-Isovit abbia negato che la sua partecipazione alle riunioni prima del 1994 abbia costituito un'infrazione dell'articolo 85, la Commissione non la penalizzerà per questa posizione. Starpipe e Pan-Isovit otterranno entrambe una riduzione del 20 %, in forza della parte D della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.

Nessuna riduzione può invece essere accordata al gruppo Henss/Isoplus per la collaborazione con la Commissione. È vero che, dopo aver negato, in un primo tempo, in risposta alla richiesta di informazioni ex articolo 11, ogni conoscenza a partecipazione all'infrazione, e dopo aver evitato di rispondere alla maggior parte delle domande pertinenti, tali imprese hanno infine fornito alla Commissione una documentazione che ha apportato ulteriori elementi di prova a complemento di quelli già in suo possesso. Henss/Isoplus non ha contestato nel merito l'esistenza di un'infrazione dopo la fine del 1994 (anche se ha imputato la partecipazione a questa infrazione alle imprese Isoplus e non a Henss). È però sottinteso che, per beneficiare di questa possibilità di riduzione, un'impresa debba agire in buona fede e non cercare, come hanno fatto le imprese Henss/Isoplus, di ingannare la Commissione su un aspetto importante del caso.

Le ammende comminate alle quattro imprese saranno pertanto le seguenti:

— Tarco 3 000 000 di EUR

— Henss/Isoplus 4 950 000 EUR

— Pan-Isovit 1 500 000 EUR

— Starpipe 1 475 000 EUR

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit e Sigma

(181) Queste quattro imprese sono relativamente meno importanti per quanto riguarda la loro posizione nel mercato dei sistemi di teleriscaldamento. La loro partecipazione può anche essere definita come un'infrazione molto grave dell'articolo 85, ma anche in questo caso l'ammontare dell'ammenda deve tener conto dell'effetto specifico prodotto dai singoli comportamenti e delle loro dimensioni rispetto ad ABB.

Per questi quattro produttori, data la gravità dell'infrazione, l'importo di base modificato per ogni ammenda non può essere inferiore a 1 milione di EUR e la Commissione lo fisserà a questo livello per ciascuna delle quattro imprese.

Le ammende saranno ponderate (se necessario) in funzione della durata della rispettiva partecipazione, che per Brugg è stata di circa venti mesi, per KWH di circa un anno, per Ke-Kelit di quindici mesi e per Sigma di un anno.

L'importo di base sarà pertanto calcolato come segue:

(in EUR)

	Importo iniziale	Ponderazione	Importo di base
Brugg	1 000 000	× 1,1	1 100 000
KWH	1 000 000	—	1 000 000
Ke-Kelit	1 000 000	× 1,1	1 100 000
Sigma	1 000 000	—	1 000 000

(182) Quanto alle circostanze aggravanti e a quelle attenuanti, la Commissione tiene conto del carattere deliberato della prosecuzione, insieme agli altri partecipanti, di tale manifesta infrazione dopo gli accertamenti e le ammende saranno quindi maggiorate del 20 %.

Non sussistono circostanze attenuanti intrinseche all'infrazione che possano giustificare una riduzione dell'ammenda per Brugg.

Quanto a KWH, la Commissione terrà conto del fatto che l'impresa non ha rispettato l'ordine di boicottaggio nei confronti di Powerpipe. (Tuttavia la sua giustificazione di essere stata costretta con minacce è neutralizzata dalla sua ostinazione nel cercare di ottenere una quota più elevata di quella che gli altri produttori erano inizialmente disposti a concederle).

Non si ammette che KWH ignorasse o non sospettasse l'esistenza del sistema al quale aderiva, o quanto meno la sua illiceità.

La Commissione ritiene che la circostanza attenuante, consistente nel rifiuto di KWH di aderire al boicottaggio, controbilanci, neutralizzandola, la maggiorazione del 20 % che normalmente avrebbe dovuto essere applicata in forza dell'aggravante: l'ammenda sarà quindi uguale all'importo di base.

Nel caso di Ke-Kelit e Sigma, dato il ruolo secondario da esse svolto e il fatto che la loro partecipazione si è limitata all'Austria e all'Italia, mercati entrambi relativamente modesti per il settore del teleriscaldamento, la Commissione ridurrà di due terzi l'importo dell'ammenda, che sarebbe altrimenti adeguato.

(183) Quanto all'applicazione della comunicazione del 18 luglio 1996, le ammende a carico di Brugg e KWH saranno ridotte del 30 %, in considerazione del fatto che tali imprese hanno fornito alla Commissione informazioni importanti e non hanno contestato le accuse mosse nei loro confronti.

Ke-Kelit otterrà una riduzione del 20 %per non aver contestato, nel merito, gli addebiti mossi nei suoi confronti.

Sigma, invece, ha condotto una difesa ambigua quanto ai fatti e non ne ha riconosciuto esplicitamente nessuno; pertanto non può esserle accordata nessuna riduzione in virtù della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.

Le ammende da infliggere alle quattro imprese sono pertanto le seguenti:

— Brugg 925 000 EUR

— KWH 700 000 EUR

— Ke-Kelit 360 000 EUR

— Sigma 400 000 EUR

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rørindustri A/S, Henss/Isoplus Group, Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges-mbtt, Oy KWH Tech AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologie di rivestimento Srl, e Tarco Energi A/S hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE, partecipando, nel modo e nella misura indicati nella motivazione ad un complesso di accordi e pratiche concordate, nel settore dei tubi preisolati, iniziati verso novembre/dicembre 1990 fra i quattro produttori danesi, che sono stati successivamente estesi ad altri mercati nazionali e ai quali hanno aderito Pan-Isovit e Henss/Isoplus fino a costituire, alla fine del 1994, un'intesa generale per l'intero mercato comune.

La durata dell'infrazione si è protratta:

— nel caso di ABB, Dansk Rør, Løgstør, Pan-Isovit e Tarco da novembre-dicembre 1990 circa, ad almeno marzo-aprile 1996,

— nel caso di Henss/Isoplus da ottobre 1991 circa, fino allo stesso periodo,

— nel caso di Brugg da agosto 1994 circa, fino allo stesso periodo,

— nel caso di Ke-Kelit da gennaio 1995 circa, fino allo stesso periodo,

— nel caso di KWH almeno da marzo 1995 circa, fino allo stesso periodo,

— nel caso di Sigma da aprile 1995 circa, fino allo stesso periodo,

Le caratteristiche principali delle infrazioni hanno riguardato:

— la ripartizione tra i produttori dei mercati nazionali e alla fine dell'intero mercato europeo sulla base di un sistema di quote;

— l'attribuzione dei mercati nazionali a determinati produttori e l'organizzazione del ritiro di altri;

— la fissazione in comune dei prezzi per il prodotto e per i singoli progetti;

— l'assegnazione dei singoli progetti a produttori designati e la manipolazione delle procedure d'appalto relative, affinché il contratto in questione fosse aggiudicato al produttore designato;

— la tutela dell'intesa dalla concorrenza dell'unica impresa importante non partecipante, Powerpipe AB, tramite la fissazione e l'adozione di misure concordate, al fine di ostacolarne l'attività commerciale, nuocere ai suoi affari o estrometterla dal mercato.

Articolo 2

Le imprese menzionate all'articolo 1 pongono immediatamente fine all'infrazione, se non lo hanno già fatto, e si astengono, nelle loro attività relative ai tubi preisolati, da qualsiasi accordo o pratica concordata che possa avere lo stesso oggetto od effetto dell'infrazione od uno simile, compreso qualsiasi scambio di informazioni commerciali che possa consentire loro di controllare il rispetto di un eventuale accordo tacito o esplicito di ripartizione del mercato, la fissazione dei prezzi o la manipolazione delle offerte nella Comunità.

Articolo 3

Alle imprese di cui all'articolo 1 e per le infrazioni ivi indicate sono inflitte le seguenti ammende:

a) ad ABB Asea Brown Boveri Ltd, un'ammenda di 70 000 000 di EUR;

b) a Brugg Rohrsysteme GmbH, un'ammenda di 925 000 EUR;

c) a Dansk Rørindustri A/S, un'ammenda di 1 475 000 EUR;

d) a Henss/Isoplus Group, un'ammenda di 4 950 000 EUR;

per la quale sono solidalmente responsabili le seguenti imprese:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & CO. KG;

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft;

— Isoplus Fernwarmtechnik Vertriebsgesellschaft mbH (anteriormente Dipl-Kfm Walter Henss GmbH Rosenheim);

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen;

— Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH-Stille Gesellschaft;

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Hohenberg;

e) a Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges. mbH, un'ammenda di 360 000 EUR;

f) a Oy KWH Tech AB, un'ammenda di 700 000 EUR;

g) a Løgstør Rør A/S, un'ammenda di 8 900 000 EUR;

h) a Pan-Isovit GmbH, un'am menda di 1 500 000 EUR;

i) a Sigma Tecnologie di rivestimento Srl, un'ammenda di 400 000 EUR;

j) a Tarco Energi A/S, un'ammenda di 3 000 000 di EUR.

Articolo 4

Le ammende vengono versate entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione, sul seguente conto bancario:

Conto n. 310-0933000-43

Commissione europea
Banque Bruxelles-Lambert
Agence Européenne
Rond-Point Schuman/Schumanplein 5
B-1040 Bruxelles

Trascorsi tre mesi, sono automaticamente dovuti interessi calcolati al tasso applicato dalla Banca centrale europea sulle sue operazioni in euro il primo giorno lavorativo del mese in cui la presente decisione è adottata, maggiorati di 3,5 punti percentuali, ossia pari al 7,5 %.

Articolo 5

La presente decisione è destinata a:

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, Affolternstraße 44, 8050 CH-Zürich, c/o ABB IC Møller A/S, Treldevej, 191, DK-7000 Fredericia;

b) Brugg Rohrsysteme GmbH, Adolf-Oesterheld-Straße 31, D-31515 Wunstorf;

c) Dansk Rørindustri A/S Nymarksvej 37, DK-7000 Fredericia;

d) The Henss/Isoplus Group, rappresentata da:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & CO.KG, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim;

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim;

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim;

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Furthoferstraße 1A, A-3192 Hohenberg;

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH — Stille Gesellschaft, Furthoferstraße 1A, A-3192 Hohenberg;

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Gluckaufstraße 34, D-99706 Sondershausen;

e) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges. mbH, Ignaz-Meyer-Straße 17, Postfach 68, A-4017 Linz;

f) Oy KWH Tech AB, Kappelinmäentie, 240, FIN-65370 Vaasa;

g) Løgstør Rør A/S, Danmarksvej 11, DK-9670 Løgstør;

h) Pan-Isovit GmbH, Siemensstraße 18, D-87346 Speyer;

i) Sigma Tecnologie di rivestimento Srl, Via Campagna Sopra 14, I-25017 Lonato (BS);

j) Tarco Energi A/S, Erritsø Møllebanke 10, DK-7000 Fredericia.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 192 del trattato.

Fatto a Bruxelles, il 21 ottobre 1998.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione