DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 16 dicembre 1985

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(I testi in lingua inglese, olandese e greca, sono i soli facenti fede)

(85/617/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato (1), modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare l'articolo 3, paragrafo 1, e l'articolo 15, paragrafo 2,

vista la richiesta di accertamento di infrazione presentata il 17 dicembre 1982 da W. Burns Tractors Ltd di Peebleshire, Scozia a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17,

vista la notifica presentata a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, il 29 giugno 1973 concernente un accordo fra Sperry New Holland UK ed i suoi distributori,

vista la decisione della Commissione del 5 settembre 1984 di avviare la procedura in questo caso,

avendo dato modo alle imprese interessate di rendere note le proprie osservazioni relativamente agli addebiti comunicati dalla Commissione, a norma dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione del 25 luglio 1963 relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio (2),

previa consultazione del comitato consultivo in materia d'intese e di positioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

Le parti

1. Sperry New Holland è una divisione operativa di Sperry Corporation, società con sede in Pennsylvania, USA. Nel 1984 il reddito consolidato di Sperry Corporation ammontava a circa 5 miliardi di $ USA, cui Sperry New Holland contribuiva per il 15 % (728,5 milioni di $ USA). Sperry New Holland è uno dei più importanti produttori di mietitrebbia e di altre macchine agricole. Nel 1984, anno che per ammissione generale è stato molto difficile per i produttori di macchine agricole, Sperry New Holland ha realizzato a livello mondiale profitti pari a 71,8 milioni di $ USA. Il suo fatturato, per tali macchine, nel mercato comune ammontava . . . a nel 1984 (ovvero . . ., se si esclude il fatturato nel Regno Unito) (3).

2. Nella CEE, la più importante filiale di Sperry operante nel settore delle macchine agricole è Sperry New Holland-Sperry NV (SNH NV), situata a Zedelgem, in Belgio. SNH NV produce fra l'altro mietitrebbia ed è responsabile della distribuzione dei prodotti Sperry New Holland in Belgio, che si effettua in base agli accordi da esso conclusi con i propri distributori.

3. SNH NV è inoltre responsabile del coordinamento delle attività di altre filiali o di altre divisioni operative di Sperry New Holland operanti nella Comunità. Trattasi di:

   i) Sperry New Holland Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks (responsabile anche per l'Irlanda (SNH UK)

   ii) Sperry New Holland SA Parigi, Francia (SNH F)

   iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Germania (SNH D)

   iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milano, Italia (SNH I)

Le imprese summenzionate nominano nei rispettivi territori distributori che a loro volta vendono i prodotti Sperry New Holland direttamente agli agricoltori.

Sperry New Holland, divisione operativa di Sperry Corporation, insieme a SNH NV e le altre filiali sopracitate, attraverso le quali svolge la propria attività, saranno in seguito denominate SNH, per designarle sia collettivamente che separatamente, salvo indicazione contraria.

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.
(3) Conformemente all'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17, i segreti relativi agli affari non sono pubblicati nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee.*

4. Nei paesi in cui non opera SNH, SNH NV ha nominato i seguenti distributori nazionali esclusivi:

i) A. Blom, Shanderborg, Danimarca.

ii) Ets Wolf, Weyland Noerdange, Lussemburgo.

iii) G. W. Van Driel e Van Dorsten BV, Hoofddorp, Paesi Bassi (Van Driel).

iv) P. J. Condellis SM, Atene, Grecia (Condellis).

Per i motivi esposti in appresso, sono destinatari della presente decisione SNH NV nella sua qualità di filiale principale nel mercato comune, Van Driel e Condellis.

5. Nella presente procedura il ricorrente, W. Burns Tractors Ltd (Burns), è un distributore di trattori Fiat con sede a Peebleshire, Scozia, che inoltre tratta su vasta scala un'ampia gamma di macchine agricole di tutte le marche, per un fatturato annuo totale dell'ordine di . . . milioni di £.

Il prodotto ed il mercato

6. Il prodotto di cui si tratta è il tipo di macchina agricola venduto da SNH. Esiste una grande varietà di macchine agricole, alcune fabbricate da produttori specializzati. Poche imprese offrono in listino una vasta gamma di macchine agricole; ci sono anche delle case automobilistiche, che normalmente non sarebbero interessate al settore, le quali fabbricano trattori agricoli. La gamma di prodotti di SNH è ampia, tuttavia non contempla i trattori.

7. Le macchine agricole sono normalmente acquistate dagli agricoltori presso un commerciante autorizzato del posto. Tali macchine in genere vengono sottoposte ad un uso intensivo solo per brevi periodi dell'anno: i mietitrebbia, per esempio, solo durante la mietitura. Perciò gli agricoltori hanno un certo interesse a fruire di determinati servizi, ed i produttori del tipo di SNH hanno interesse a disporre di una rete di commercianti capace di offrire tale servizio. La struttura della rete di distribuzione di SNH basata su filiali di distribuzione ovvero su distributori nazionali indipendenti, per vendere ai commercianti locali, è quella indicata più sopra.

8. Inoltre i piani di produzione e vendita delle macchine agricole seguono necessariamente il ciclo annuo d'impiego di tali macchine. I commercianti fanno o annunciano le ordinazioni in settembre/ottobre ed i produttori elaborano in conseguenza degli schemi di produzione. È tipico il comportamento di SNH che può rivedere i propri piani in seguito alle ordinazioni ricevute in novembre/dicembre, ed eventualmente ancora in primavera se le ordinazioni superano le previsioni e la capacità di produzione lo permette.

La procedura

9. Il 29 giugno 1973, SNH UK ha notificato il contratto tipo usato nel Regno Unito. La Commissione ha formulato delle critiche al contratto in data 24 aprile 1980; SNH UK ha trasmesso un contratto emendato il 20 novembre 1980.

10. Il 17 dicembre 1982 Burns presentava un reclamo formale alla Commissione relativamente alle attività di SNH. Il reclamo, che in particolare si riferiva ad avvenimenti verificatisi circa 18 mesi prima, era già stato comunicato informalmente alla Commissione. Burns protestava perchè SNH aveva impedito ad un distributore SNH olandese di continuare a fornirgli mietitrebbia SNH ed in particolare di eseguire un contratto per la fornitura di tali macchine. Secondo le dichiarazioni di Burns, SNH aveva esercitato pressioni su Van Driel affinchè cessasse di trattare con il distributore olandese a causa dei rapporti che questi intratteneva con importatori quali Burns stessa. Burns dichiarava che a causa dell'intervento di SNH era stata oggetto di azioni per risarcimento danni presso tribunali scozzesi, azioni per le quali non aveva alcuna prospettiva di potersi difendere con successo.

11. In seguito al reclamo di Burns, la Commissione effettuava sei ispezioni nelle sedi di SNH e dei suoi distributori, fra l'ottobre 1982 ed il marzo 1983. Nel corso di tali ispezioni venivano ottenute copie di documenti relativi a vendite oltre confine.

12. Il 9 febbraio 1963 la Commissione inviava una lettera a SNH UK facendo presente che il contratto emendato del 1980 (vedi punto 9) conteneva ancora delle restrizioni.

13. Ad una riunione del 3 giugno 1983 con funzionari della commissione, SNH riconobbe che delle violazioni alle norma sulla concorrenza si erano prodotte almeno in Germania ed in Italia e il 16 giugno 1983, SNH forniva spontaneamente altri documenti, soprattutto di SNH D e SNH I, che tendevano a corroborare le informazioni già in possesso della Commissione, la quale decise pertanto di annullare l'ispezione prevista in Italia.

14. Contemporaneamente, ossia nel giugno 1983, SNH NV inviava una lettera circolare ai propri distributori nei vari stati membri. Essa riproduceva il contenuto di una «dichiarazione di obiettivi ed orientamenti» che il direttore alle vendite di SNH NV aveva inviato al proprio personale ed ai direttori alle vendite delle filiali SNH nel mercato comune il 23 aprile 1983. In tale dichiarazione SNH fornisce esempi concreti di possibili violazioni del-

l'articolo 85 e ordina al proprio personale ed ai distributori di astenersene. Inoltre SNH ha notificato una serie di accordi destinati a sostituire quelli precedentemente in vigore. La compatibilità dei nuovi accordi con le regole di concorrenza della Comunità non è oggetto della presente procedura.

15. L'11 gennaio 1985 la Commissione inviava ad SNH, Van Driel e Condellis una comunicazione degli addebiti. Nel corso dello stesso mese i legali di SNH e Van Driel prendevano visione del fascicolo della Commissione.

16. Il 4 marzo 1985 Van Driel, il 27 marzo Condellis ed il 9 aprile SNH replicavano alla comunicazione degli addebiti inviando nuovi documenti.

17. Il 25 luglio 1985 SNH e Burns insieme ai loro legali ed ai legali di Van Driel partecipavano ad un'audizione.

18. Con lettera del 29 luglio 1985 la Commissione attirava l'attenzione di SNH e Van Driel su altri documenti già esaminati, importanti in relazione agli addebiti ed alle risposte di SNH e Van Driel, ma dei quali non era stata fatta menzione in precedenza.

19. Il 30 agosto 1985 SNH comunicava il proprio parere sui documenti segnalati in quella lettera.

20. Il 15 ottobre 1985 la Commissione scriveva attirando l'attenzione di SNH su altri documenti già esaminati, che avevano dato luogo ad una corrispondenza che in parte ha fatto l'oggetto di commenti all'udienza.

21. SNH accusava ricezione di tale lettera il 28 ottobre 1985.

Pratiche di distribuzione di SNH prima del 1983

22. I documenti, di cui ai precedenti punti 11, 13 e 16, indicano che, essenzialmente, i prezzi applicati da SNH nel Regno Unito ed in Grecia erano notevolmente più elevati di quelli praticati negli altri paesi del mercato comune. (Nel periodo in questione la sterlina inglese ha subito forti fluttuazioni e per brevi periodi i prezzi nel Regno Unito furono più bassi che altrove). Tale disparità di prezzi dette origine ad un commercio parallelo. I distributori nazionali o locali, colpiti da tale commercio, chiesero a SNH che nei loro confronti fossero praticati gli stessi prezzi, più bassi, che venivano applicati ai grossisti o distributori degli stati membri da cui proveniva il commercio parallelo o, quanto meno, di bloccare quest'ultimo.

23. Dai documenti emerge che di tanto in tanto SNH, sia pure con riluttanza, offriva sconti temporanei. Tuttavia risulta anche che SNH aveva concluso all'interno del mercato comune dei contratti che contenevano divieti di esportazione, almeno dal 1973 fino al 1983 e che, anche a prescindere dai termini del contratto, i rapporti tra SNH ed i suoi distributori includevano molteplici azioni aventi per oggetto e, almeno in una certa misura, per effetto di impedire ed ostacolare il commercio fra stati membri, e di indurre i distributori nazionali a fare lo stesso nei confronti dei commercianti locali. I punti che seguono forniscono una breve descrizione di alcuni di tali contratti o pratiche.

24. Nel Regno Unito, il contratto notificato nel 1973 conteneva un divieto di esportazione. È stato modificato nel 1980 in modo da permettere ai distributori di accettare ordinazioni da parte di agricoltori al di fuori del Regno Unito, ma non da parte di altri commercianti. Inoltre, ed a prescindere dalle clausole del suo contratto e tuttavia nel quadro degli usi contrattuali con i propri distributori, SNH UK ha adottato altri provvedimenti per impedire un commercio parallelo. Pubblicità e condizioni speciali erano previsti per i distributori che vendessero in modo da contrastare gli importatori paralleli; SNH UK ottenne l'aiuto dei distributori per individuare le origini delle importazioni parallele, con la segnalazione di numeri di serie, così che SNH potesse sopprimerne le cause dove si manifestavano; ha inoltre cercato di fare leva sulla garanzia e sulla possibilità di rifiutare pezzi di ricambio per gettare il discredito sugli importatori paralleli.

25. In Germania c'è stato per i distributori un divieto contrattuale di esportare dal 1976 al 1981. L'esportazione era considerata alla stregua di una violazione grave tale da giustificare una rescissione immediata del contratto col distributore; ad ogni modo SNH D rifiutava, in caso di esportazioni, l'abituale premio alle vendite.

26. In Italia, già nel maggio 1978 SNH I si preoccupava perchè i suoi distributori esportavano mietitrebbia in Grecia. Nel dicembre 1980, poco prima dell'adesione della Grecia alla Comunità (1° gennaio 1981), SNH I inviava una lettera circolare ai propri distributori in cui chiedeva a questi ultimi di limitare l'attività ai territori loro assegnati.

Il successivo operato di SNH I dimostra che tale richiesta equivaleva ad un divieto di esportazione. L'obiettivo dell'azione di SNH I era in parte di accogliere le rimostranze di Condellis relativamente alle importazioni parallele in Grecia. A tale proposito, Condellis chiedeva in alternativa che SNH NV le praticasse prezzi sufficientemente bassi da consentirle di competere con le offerte di

distributori SNH situati fuori della Grecia, oppure proibisse a detti distributori di esportare in Grecia (la Commissione dispone di documenti datati dal novembre 1980 al maggio 1982).

27. In Belgio, gli accordi conclusi da SNH NV per la distribuzione dei suoi prodotti, sono intesi a creare un rapporto di rappresentanza. Nella versione dell'accordo, in vigore al più tardi dal 1975 fino al 1980, il rappresentante doveva inserire un chiaro divieto di esportazione in ogni contratto di vendita sottoscritto a nome di SNH NV. L'obbligo di non esportare contemplato da tali contratti di rivendita era rafforzato da una clausola la quale stabiliva che in caso di inadempienza contrattuale diretta o indiretta il pagamento del prezzo totale d'acquisto sarebbe stato anticipato.

28. Nei Paesi Bassi Van Driel denunciava l'esistenza di un commercio parallelo, proveniente tra l'altro dalla Repubblica federale di Germania, attribuendolo al fatto che SNH praticava nella Repubblica federale di Germania prezzi inferiori. Van Driel chiedeva di essere protetta o con prezzi più bassi o con un divieto di commercio parallelo dalla Repubblica federale di Germania e dichiarava che, ad esempio, essa a sua volta proibiva ai propri distributori di esportare in Belgio. Per svariati mesi, nel 1981, SNH si limitava a concedere a Van Driel un premio, quando Van Driel poteva dimostrare che la macchina non era stata esportata nè da Van Driel nè dal cliente di Van Driel.

29. Dai documenti risulta anche che SNH sapeva, almeno dal 1979, della illiceità della propria condotta in base alle norme della Comunità in materia di concorrenza.

30. La Commissione non ha invece prove di esempi specifici di restrizioni alle esportazioni in relazione agli accordi ed alle pratiche con cui tali esportazioni si sono svolte in Danimarca o in Lussemburgo.

Il reclamo

31. Tra i fatti più evidenti relativi al reclamo si riferiscono i seguenti.

32. Burns effettuava su vasta scala esportazioni essenzialmente di macchine agricole nuove di varie marche. Uno dei più grandi acquirenti delle merci esportate da Burns era un distributore olandese di macchine SNH. Nel 1980 Burns si accordava con tale distributore olandese per importare macchine nuove SNH.

33. Il distributore olandese era il più importante cliente di Van Driel. Nel 1977 il distributore acquistava in un'unica ordinazione 60 mietitrebbia destinate ad essere vendute in Turchia (questo elemento è importante per i successivi rapporti tra Van Driel e il distributore). La vendita ebbe un esito negativo. Il distributore non fu in grado di pagare. Infine si convenne che il debito sarebbe stato estinto grazie all'imposizione di un sovrapprezzo su tutte le ordinazione successive, le quali a loro volta avrebbero dovuto essere pagate in contanti nel momento stesso in cui venivano fatte.

34. Nel 1980 il distributore vendette in Turchia alcune mietitrebbia, fabbricate nel 1977 o nel 1979, con numeri di serie che indicavano quale data di fabbricazione il 1980. SNH e Van Driel accusavano il distributore e il distributore a sua volta accusava SNH o Van Driel di avere cambiato i numeri.

35. Nel dicembre 1981 e nel gennaio 1981 Burns lanciava nuove macchine SNH a prezzi vantaggiosi.

36. Il 23 gennaio 1981, il direttore commerciale di SNH UK scriveva al direttore commerciale di SNH NV: «Ora dobbiamo identificare una macchina che è stata importata e rivenduta, per stabilirne l'origine.

37. Il 2 febbraio 1981, nel corso di una visita di Van Driel a SNH negli Stati Uniti, si discusse delle vendite effettuate dal distributore olandese in Turchia (SNH, avendo nominato un distributore in Turchia, non voleva che Van Driel fornisse prodotti destinati all'esportazione in tale paese). Van Driel cercava di convincere SNH che per le vendite in Turchia il proprio cliente era preferibile all'importatore ufficiale.

38. Il 6 febbraio 1981 un distributore scozzese di SNH chiedeva al direttore alle vendite di SNH UK «. . . una lettera la quale dichiarasse categoricamente che Burns Tractors non riusciva ad ottenere pezzi di ricambio direttamente da Aylesbury o da Broxburn e che tutti i pezzi di ricambio dovevano essere ordinati tramite un concessionario principale di Sperry New Holland». Tale lettera portava la data del 9 febbraio.

39. Il 14 febbraio 1981 SNH UK pubblicava sullo «Scottish Farmer» un'inserzione traducibile nei seguenti termini: «Attenzione. Proteggete i Vostri investimenti. Comprate la vostra mietitrebbia Sperry New Holland solo dal concessionario Sperry New Holland autorizzato. Sarete così pienamente protetti dalla garanzia totale e dall'assistenza dopo vendita e di servizio che solo il concessionario Sperry New Holland Vi può offrire». Pubblicità analoghe apparvero in quel tempo su altri giornali.

40. L'8 aprile 1981 un impiegato di SNH dichiarava all'Associazione dei distributori scozzesi di SNH, in relazione alle importazioni parallele, di dubitare seriamente che esse avessero luogo, e suggeriva che se effettivamente una macchina arrivava nel territorio di un distributore, era opportuno fornire

a SNH ogni particolare utile, incluso il numero di serie e altri segni di identificazione.

41. Nel 1981 SNH registrava un particolare successo con uno dei suoi nuovi modelli — la mietitrebbia 8080 — che non riusciva a produrre in quantità sufficiente per far fronte alle ordinazioni. Il 16 aprile veniva accusata ricevuta di un'ordinazione tardiva di Van Driel per tre 8080, con un'offerta di consegna per novembre per cui l'ordinazione fu annullata.

42. Nel maggio 1981 il distributore olandese SNH fornitore di Burns dichiarava a quest'ultimo che nel mese precedente si erano riscontrati ritardi nelle consegne. Burns a sua volta incorreva in alcune inosservanze dei termini di consegna.

43. Nel maggio 1981, gli autocarri di Burns vennero seguiti sull'autostrada e ispezionati nei magazzini generali da distributori SNH UK che intendevano ottenere i numeri di serie.

44. Il 21 luglio 1981 il direttore alle vendite di SNH UK scriveva al distributore scozzese di cui al precedente punto 38: «Immagino che la credibilità di Burns sia attualmente alquanto offuscata agli occhi degli agricoltori suoi clienti che hanno accettato le sue offerte di prezzi, dato che secondo le nostre informazioni solo un numero molto limitato di macchine sono state importate e che la nostra azione congiunta verrà interpretata dai clienti come un buon trampolino di lancio per i nostri futori commerci».

45. Van Driel forniva al distributore olandese altre due mietitrebbia in luglio, una in agosto ed una in novembre. Nel corso dell'udienza (vedi punto 17), il rappresentante di SNH dichiarava che queste erano le uniche macchine fornite da SNH a Van Driel in quei mesi, sebbene altre macchine fossero state disponibili ed offerte.

46. L'8 ottobre 1981, in un telex di SNH NV a SNH D, si leggeva: «La società Van Driel en van Dorsten dichiara di non aver venduto mietitrebbia a . . . (nome del distributore olandese in questione) . . . nel corso degli ultimi quattro mesi».

47. Il 17 ottobre 1981 il direttore alle vendite di SNH UK dichiarava all'associazione dei distributori scozzesi che, con le informazioni ricevute dai distributori britannici, SNH era «intervenuto opportunamente» presso i fornitori in Europa.

48. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti Van Driel dichiarava di aver effettivamente subito pressioni da parte di SNH nel 1981 affinchè non rifornisse il distributore olandese, perchè quest'ultimo esportava nel Regno Unito, ma di aver ignorato tali pressioni. Vennero effettuate altre forniture (sono state citate quelle di agosto e novembre). Van Driel ha dichiarato di avere cessato di rifornire il distributore olandese nel 1982, dopo che questi aveva finito di pagare il debito del 1977, data l'irregolarità dei pagamenti e la scorrettezza del comportamento commerciale del distributore stesso.

49. SNH ammetteva di essere risalita alla fonte d'approvvigionamento di Burns e di aver successivamente fatto pressione su Van Driel perchè cessasse le forniture ma dichiara che, dato che Van Driel aveva rifiutato di adeguarsi, si è trattato unicamente di atti unilaterali.

II. VALUTAZIONE GIUDIRICA

Articolo 85, paragrafo 1

50. Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi e pratiche concertate fra imprese che possano pregiudicare il commercio fra stati membri e abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

51. SNH ed i suoi clienti sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. I contratti fra queste parti scritti o comunque attuati costituiscono accordi fra imprese a norma dell'articolo 85, paragrafo 1.

52. I fatti suesposti indicano che i contratti e gli usi contrattuali vigenti fra SNH ed i suoi clienti prevedevano l'obbligo di non esportare e di non permettere di esportare prodotti ed altri beni, ostacolando per quanto possibile il commercio parallelo dei prodotti contrattuali. Trattasi di violazioni dell'articolo 85, paragrafo 1, che hanno assunto svariate forme, ed in certi casi sono state riconosciute da SNH.

53. In particolare, il contratto in vigore per il Belgio fino al 1980 chiedeva alla succursale belga di inserire un divieto di esportazione in ogni contratto di vendita sottoscritto a nome di SNH con i clienti. Una restrizione alla libertà dell'acquirente di alienare i beni di sua proprietà nel modo che gli sembra più opportuno equivale ad una restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, se tale restrizione pregiudica il commercio fra stati membri (vedi Kerpen e Kerpen: sentenza del 14 dicembre 1983 della Corte di giustizia nella causa 319/82, Raccolta 1983, pagina 4173).

54. Un cenno particolare merita inoltre il premio che veniva concesso a Van Driel previa dimostrazione del fatto che la merce non era stata riesportata. SNH sostiene che le imprese hanno il diritto di adattarsi alle circostanze locali. Inoltre, la Commissione ha ammesso che i sistemi di distribuzione esclusiva e selettiva possono avere effetti positivi: se è lecito proibire una commercializzazione attiva al di fuori di un territorio, sembra logico concedere premi per un'attiva commercializzazione all'interno di un territorio.

55. Tale argomentazione non può essere accettata nei limiti in cui i premi di cui trattasi hanno per oggetto o per effetto di ostacolare il commercio comunitario. I commercianti devono avere il diritto di rifornire gli agricoltori di altri territori senza essere penalizzati col ritiro degli abbuoni. Pertanto sono vietati gli accordi o le pratiche che prevedono la concessione di abbuoni a condizione che le macchine non siano successivamente esportate dal cliente. La stessa logica può applicarsi alla condizione che la macchina venga registrata per un uso all'interno del territorio del commerciante o che il servizio in garanzia venga soddisfatto all'interno di detto territorio.

56. I fatti (vedi punto 32 e seguenti) direttamente collegati con il ricorso di Burns costituiscono un quadro ben complicato. Per lo meno, può darsi che alcune delle mietitrebbia ordinate da Burns non siano state consegnate perchè non disponibili presso SNH (punto 41). SNH prima ha adottato dei provvedimenti per individuare la fonte di rifornimento di Burns, dopodichè ha fatto le sue rimostranze a Van Driel che questi prese in considerazione, al fine di eliminare il commerciante olandese interessato. Altre circostanze (un debito scaduto ed un'accusa contestata di falsificare dei numeri di serie (punti 33 e 34) avrebbero potuto far nascere in Van Driel l'intenzione di interrompere le forniture a quel commerciante, indipendentemente dalle citate rimostranze. D'altra parte, il fatto che Van Driel ha trattato con tale commerciante per pagamenti alla consegna, significava che non ci sarebbe più stato il rischio di debiti insoluti per il futuro (punto 1) e poichè il commerciante in parola era il suo più importante cliente (punto 33) Van Driel doveva evidentemente aver desiderato di continuare a rifornirlo immediatamente, prima della scoperta che egli era all'origine delle forniture a Burns (punto 37). La Commissione quindi conclude che la decisione di Van Driel di ridurre le forniture di mietitrebbia al commerciante olandese in questione ed infine di interromperle del tutto fu adottata come conseguenza delle rimostranze di SNH e costituisce una violazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Inoltre, SNH UK fece altri passi presso i commercianti nel Regno Unito per screditare Burns (punti 38, 39 e 44).

57. L'operato di SNH precedentemente descritto ha avuto per oggetto e per effetto di impedire il commercio fra stati membri ed ha avuto un'influenza certa e diretta sull'andamento del commercio comunitario.

Articolo 85, paragrafo 3

58. Il contratto utilizzato da SNH nel Regno Unito è stato notificato alla Commissione, a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, al fine di ottenere un'attestazione negativa in conformità dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato. Viceversa, i contratti utilizzati nella Repubblica federale di Germania, in Italia ed in Belgio non sono mai stati notificati. D'altra parte, per quello notificato non può essere concessa un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, perchè l'esplicito divieto di esportazione sopra descritto non soddisfa ad alcuna delle condizioni imposte per la concessione dell'esenzione.

Articolo 3 del regolamento n. 17

59. A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento 17, se la Commissione constata un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85 del trattato, può obbligare, mediante decisione, le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

60. Occorre quindi chiedere a SNH, Van Driel e Condellis di eliminare dai loro accordi e dalle loro pratiche tutte le restrizioni territoriali intracomunitarie e di astenersi dal reimporre tali restrizioni con altri mezzi.

Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17

61. A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può infliggere alle imprese ammende che possono raggiungere un massimo di un milione di ECU, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato, durante l'esercizio sociale precedente, da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per negligenza commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Per determinare l'ammontare dell'ammenda, occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata.

62. Avendo esaminato i fatti in questione, la Commissione ritiene che sebbene i distributori SNH abbiano partecipato alle violazioni precedentemente descritte, soltanto SNH sia passibile di ammenda. Tenuto conto delle funzioni e delle responsabilità imputabili a SNH (punti da 1 a 3) l'ammenda è da infliggere a SNH NV. Quando i distributori, ad esempio Van Driel, hanno agito in modo da re-

stringere le esportazioni, lo hanno fatto sotto costrizione e contro i propri interessi economici. Inoltre le violazioni da parte dei distributori precedono la pubblicazione della decisione (85/79/CEE della Commissione, del 14 dicembre 1984, John Deere) (1) ed il comportamento di Condellis che rappresentava la violazione da parte sua, precedette l'adesione della Grecia alle Comunità e continuava in seguito per un periodo brevissimo.

63. La violazione di SNH è molto grave perchè ha impedito la concorrenza fra distributori di prodotti SNH, concorrenza da cui i consumatori negli stati membri avrebbero potuto trarre benefici sostanziali. A prescindere dalla natura intrinseca di tale violazione la Commissione non può omettere di considerare le dimensioni dell'operazione di SNH e la sua importanza nella CEE quale produttore di mietitrebbia.

64. La violazione è iniziata nel Regno Unito nel 1973. In Germania le violazioni sono iniziate nel 1976, in Italia nel dicembre 1980, nei Paesi Bassi almeno nel 1980 ed in Belgio almeno a partire del 1975. Per quanto riguarda il Belgio, la violazione è durata fino al 1980, quando è entrato in vigore un nuovo contratto di succursale che non limitava la libertà finale dell'acquirente d'esportare. D'altra parte, nel caso della Germania, i divieti contrattuali di esportazione sono esistiti fino al 1981 e, nel caso dell'Italia, fino al 1982. Tutte le violazioni contrattuali sono cessate nell'aprile 1983, quando SNH ha deciso di conformarsi alle regole di concorrenza della Comunità.

65. Il divieto contrattuale di esportazione nel Regno Unito era previsto dalla clausola 17 dell'accordo annesso alla notifica del 29 giugno 1973. Poichè quest'ultima è stata effettuata anteriormente alla data di scadenza (30 giugno) del periodo transitorio di sei mesi concesso, a seguito della adesione del Regno Unito alla Comunità, per la notifica degli accordi esistenti, non può essere inflitta alcuna ammenda per le attività comprese nei limiti dell'attività descritta nella notifica. È da notare che nessun riferimento è stato fatto nella sezione III della notifica alla clausola 17, che esige che le restrizioni vengano elencate, e che l'esistenza della restrizione è implicitamente negata dalle asserzioni contenute nella sezione IV, che il commercio comunitario non è pregiudicato, e nella sezione V, che l'accordo è esentato in forza del regolamento n. 67/67/CEE (2); esso in realtà, non ammette tale clausola.

Comunque la Commissione non ha sostenuto l'affermazione che la notifica non fosse valida in applicazione dell'articolo 4 del regolamento n. 27 della Commissione del 1962 (3), o che fosse inesatta o ingannevole ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 1, lettera a) del regolamento n. 17 e non intende infliggere ammende in funzione di tale divieto di esportazione. La Commissione quindi, malgrado l'esistenza nel Regno Unito di altre attività non coperte dalla notifica (vedi i punti 24, 38, 39, 43 e 44), ha escluso le vendite effettuate nel Regno Unito dal fatturato registrato sul mercato comune, al fine di stabilire l'importanza dell'ammenda.

66. La Commissione deve anche considerare se l'aver omesso di sollevare obiezioni contro il divieto di esportazione prima del 1980 (o contro il divieto modificato notificato nel 1980, prima del 1983) abbia una particolare rilevanza. SNH ha affermato, nella sua replica alla comunicazione di addebiti, citando la decisione Chiquita (spesso denominata United Brands (4) che, in conseguenza, «... SNH era autorizzata a ritenere (almeno fino al maggio 1980) che un divieto generale di esportazione imposto ai distributori fosse compatibile con l'articolo 85, paragrafo 1». È stato fatto notare a SNH (vedi punti 18 e 20) che i documenti forniti dalla stessa impresa per permettere alla Commissione di stabilire i fatti nel caso di specie (vedi punto 13) mostrano che il personale di SNH di altre sedi non è stato fuorviato dalla notifica (ammesso che ne fosse a conoscenza); era evidente che tutti sapevano che il divieto di esportazione era contrario alla legge comunitaria. SNH ha quindi argomentato che, pur cosciente dell'illegalità dei divieti di esportazione, avrebbe tuttavia potuto metterli impunemente in pratica grazie alla notifica inglese, sempre citando Chiquita (punto 1, a). In questa decisione la Commissione aveva detto «... benchè solo le condizioni generali per i Paesi Bassi ...» sono state notificate, quelle degli altri stati membri «... hanno sostanzialmente lo stesso contenuto, cosicchè UBC avrebbe potuto, in buona fede, pensare che la notifica coprisse l'insieme delle sue condizioni generali di vendita». Si deve tuttavia notare che, con la decisione Chiquita, la Commissione inflisse in definitiva delle ammende per un'altro tipo di attività, svoltasi anche nei Paesi Bassi, non coperta dalle condizioni generali di vendita. Devesi anche notare che l'atti-

(1) GU n. L 35 del 7. 2. 1985, pag. 58.

(2) GU n. 57, del 25. 3. 1967, pag. 849/67.

(3) GU n. 35, del 10. 5. 1982, pag. 1118/62.

(4) GU n. L 95 del 9. 4. 1976, pag. 1.

vità di SNH mirante a impedire le esportazioni assunse differenti aspetti, sia contrattuali che extracontrattuali, e che i contratti usati da SNH negli altri stati membri non sono in sostanza gli stessi usati nel Regno Unito. In realtà la notifica inglese ha tutta l'apparenza di una semplice notifica di un accordo esistente, destinata per essere fatta valere in tempo per il periodo transitorio, senza una qualunque evidenza o un qualunque cenno alla possibilità di servire da contratto tipo da far valere in altre sedi. La Commissione non ritiene dunque che la notifica inglese legittimi un'immunità più estesa.

67. Inoltre SNH sostiene che nell'accordo modificato del 1980 si disponeva che SNH UK avrebbe provveduto a risarcire un distributore da essa nominato, qualora un altro distributore da essa nominato avesse effettuato vendite nel territorio del primo distributore, ed avrebbe penalizzato il distributore autore dell'illecito; l'eventuale reclamo doveva essere accompagnato dal numero di serie. SNH sostiene che questa circostanza impedisce che, per la pratica di chiedere i numeri di serie, possa applicarsi un'ammenda. La Commissione conviene che in effetti non si possono infliggere ammende per la pratica di chiedere i numeri di serie in caso di reclamo nei confronti di un altro distributore di SNH UK, ma è invece penalizzabile la pratica concertata di raccolta e comunicazione dei numeri di serie allo specifico scopo di risalire alla fonte, esterna al Regno Unito, delle importazioni parallele.

68. D'altra parte, SNH ha attivamente e volontariamente contribuito a chiarire le accuse ad essa rivolte. Inoltre, prima che venisse avviata la procedura, ma dopo che erano stati iniziati gli accertamenti, SNH ha ordinato al proprio personale ed ai propri distributori di conformarsi alle regole di concorrenza della Comunità. Inoltre risulta che il settore delle macchine agricole si trovi in difficoltà. La Commissione ha tenuto in debito conto queste considerazioni nel determinare l'ammontare dell'ammenda,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

I contratti stipulati all'interno del mercato comune tra Sperry New Holland ed i suoi clienti, compresi i suoi distributori nazionali nei Paesi Bassi e in Grecia — Van Driel e Condellis — come sono stati scritti o sono stati attuati, allo scopo o con l'effetto di proibire, scoraggiare o penalizzare oppure di esigere che sia proibito, scoraggiato o penalizzato il commercio da parte di un cliente al di fuori dello stato membro in cui il cliente stesso è stabilito, hanno costituito una violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 2

Viene pertanto rifiutata un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE per gli accordi notificati il 29 giugno 1973.

Articolo 3

Nei limiti in cui già non vi abbiano provveduto, le imprese devono immediatamente porre fine alle violazioni di cui all'articolo 1 ed astenersi dall'adottare qualsiasi misura avente lo stesso oggetto o effetto.

Articolo 4

Relativamente alle infrazioni di cui all'articolo 1, diverse da quelle coperte dalla notifica del 29 giugno 1973, viene inflitta a Sperry New Holland, — Sperry NV un'ammenda di 750 000 ECU, ossia 33 604 200 FB. L'ammenda deve essere versata sul conto della Commissione delle Comunità europee presso: Kredietbank, agenzia Schuman, Rond-point Schuman 2, B-1040 Bruxelles (conto n. 426-4403001-52). Entro tre mesi dalla data di notifica della presente decisione.

Articolo 5

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

1. P. J. Condellis SA
   Casella postale 919
   Atene

2. Sperry New Holland — Sperry NV
   Leon Claesstraat 3A
   B-8210 Zedelgem

3. G. W. Van Driel en Van Dorsten
   Casella Postale 1
   Stationsweg 17
   NL-2130 XC Hoofddorp

Questa decisione è esecutiva ai sensi dell'articolo 192 del trattato CEE.

Fatto a Bruxelles, il 16 dicembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione