II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE
del 28 gennaio 1998
relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 85 del trattato CE
(IV/35.733 — VW)

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(98/273/CE)

Indice

Pagina

CAPO 1: I FATTI

A. INFORMAZIONI GENERALI 62
I. Il procedimento 62
II. Le imprese 62
III. Posizione detenuta dalle marche di autoveicoli nel mercato rilevante 62

B. COMMERCIO PARALLELO DI AUTOVEICOLI DELLE MARCHE VOLKSWAGEN E AUDI 63
I. Volume delle esportazioni parallele 63
II. Differenze di prezzo 64

C. ACCORDI E PRATICHE CONSTATATI 65
I. Strategia generale 65
II. Gli accordi e le pratiche in dettaglio 69
1. Uso terminologico 69
2. Politica relativa ai margini 71
3. Politica del «maggior sconto» 72
4. Restrizione delle consegne per il mercato italiano 73
5. Restrizione delle consegne all'interno della rete di distribuzione 73
6. Risoluzione di contratti 74
7. Dichiarazioni di impegno 74

D. CONSEGUENZE DEGLI ACCORDI E DELLE PRATICHE CONCORDATE DI VOLKSWAGEN, AUDI E AUTOGERMA 74
I. Reazioni del consumatori finali 74
II. Comportamento dei concessionari verso Autogerma 75
III. Comportamento dei concessionari verso i clienti 75

Pagina

CAPO 2: VALUTAZIONE GIURIDICA

A. ARTICOLO 85, PARAGRAFO 1 76

I. Le imprese 76

II. Accordo 76

1. Divieto di o restrizioni all'esportazione 76
2. L'accordo 77
3. Conclusioni 79

III. Sensibile restrizione della concorrenza 80

1. La restrizione della concorrenza sotto il profilo dell'oggetto e dell'effetto 80
a) Oggetto 80
i) La restrizione della concorrenza come oggetto delle misure considerate complessivamente 80
ii) La restrizione della concorrenza come oggetto delle singole misure 81
b) Effetto 82
c) Conclusione 83

2. Sensibile restrizione della concorrenza 83

IV. Sensibile pregiudizio al commercio tra Stati membri 83

V. Conclusioni 84

B. ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3 84

I. Regolamenti di esenzione per categoria (CEE) n. 123/85 e (CE) n. 1475/95 84

1. Articolo 3, punto 10, lettera a), del regolamento (CEE) n. 123/85 84
a) Scelta terminologica 84
b) Descrizione delle misure 88
2. Articolo 3, punto 11, del regolamento (CEE) n. 123/85 89
3. Articolo 3, punto 10, lettera a), e punto 11, del regolamento (CE) n. 1475/95 89
4. Articolo 6 del regolamento (CE) n. 1475/95 89

II. Esenzione individuale 89

III. Conclusione 90

C. GLI ARGOMENTI ADDOTTI DA VOLKSWAGEN AG 90

I. L'argomento della mancanza di valore probatorio dei documenti interni 90

II. L'argomento secondo il quale i legali di Audi possono invocare il segreto professionale 90

III. L'argomento del numero elevato di importazioni grigie 91

D. DURATA DELL'INFRAZIONE 91

E. ARTICOLO 3, PARAGRAFO 1, DEL REGOLAMENTO N. 17 91

F. DESTINATARIO DELLA PRESENTE DECISIONE 92

G. ARTICOLO 15 DEL REGOLAMENTO N. 17 92

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 di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato (*) [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Finlandia, dell'Austria e della Svezia, in particolare l'articolo 3, l'articolo 15, paragrafo 2, e l'articolo 16, paragrafo 1,

vista la decisione della Commissione del 24 ottobre 1996 di avviare il procedimento nel presente caso,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il loro punto di vista relativamente agli addebiti comunicati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e al regolamento (CEE) n. 99/63 della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 [2],

sentito il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

Capo 1

I FATTI

A. *Informazioni generali*

I. Il procedimento

(1) Dall'inizio del 1994 la Commissione ha ricevuto un numero crescente di lettere da parte di consumatori finali tedeschi ed austriaci, che denunciano ostacoli all'acquisto in Italia di autoveicoli nuovi delle marche Volkswagen e Audi per la successiva riesportazione in Germania ed in Austria. Gli elementi in possesso della Commissione facevano pertanto supporre che Volkswagen AG e Audi AG avessero stipulato accordi, almeno dall'inizio del 1994, con il loro importatore comune italiano, Autogerma SpA, ed i loro concessionari in Italia affinché non fossero venduti autoveicoli nuovi, in particolare destinati ad uso privato, a consumatori finali che non fossero residenti in Italia. Tale strategia di compartimentazione del mercato rientrerebbe nel divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato.

(2) Per verificare, sulla base delle indicazioni ricevute, se fosse accertabile siffatto comportamento, la Commissione, in data 17 ottobre 1995, ha deciso accertamenti in virtù dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17, che sono stati effettuati in data 23 e 24 ottobre 1995. La presente decisione è basata sui documenti trovati nel corso degli accertamenti, nonché sulle denunce di consumatori trasmesse alla Commissione.

(3) Le seguenti imprese sono state sottoposte agli accertamenti: Volkswagen AG di Wolfsburg, Audi AG di Ingolstadt, Autogerma SpA di Verona, Auto Brenner SpA di Bolzano/Bozen, Auto Pedross Herbert & Co. di Schlanders/Silandro, Dorigoni SpA di Trento, Eurocar SpA di Udine, IOB Silvano & C. Srl di Gemona, Adriano Mansutti di Tricesimo, Günther Rabanser di Waidbruck/Pontegardena, Mutschlechner SAS di Bruneck/Brunico e Franz Nitz di Sterzing/Vipiteno.

II. Le imprese

(4) Volkswagen AG con sede sociale a Wolfsburg è la società holding e nel contempo la maggiore e più importante delle imprese del gruppo Volkswagen. Le attività commerciali del gruppo comprendono la produzione di autoveicoli delle marche Volkswagen, Audi, Seat e Skoda nonché la produzione di componenti e parti per il gruppo operante a livello mondiale. Ulteriori settori d'attività sono i motori industriali, i pezzi di ricambio, i servizi finanziari e le assicurazioni.

(5) Volkswagen AG detiene tra l'altro una partecipazione del 98,99 % in Audi AG di Ingolstadt e una partecipazione del 100 % nell'Autogerma SpA di Verona. L'attività commerciale di Audi AG è rappresentata essenzialmente dalla produzione e la distribuzione di autoveicoli della marca Audi nonché dalla produzione di componenti e motori. Autogerma SpA è la società importatrice per l'Italia dei veicoli delle marche Volkswagen e Audi, nonché dei relativi accessori e parti di ricambio.

(6) La presente decisione è indirizzata pertanto a Volkswagen AG, in veste di società capogruppo di Audi AG e di Autogerma SpA.

III. Posizione detenuta dalle marche di autoveicoli nel mercato rilevante

(7) Sulla base delle informazioni di cui dispone la Commissione, la vendita di autoveicoli ad uso personale delle marche Volkswagen e Audi negli Stati membri ha fatto registrare negli ultimi tre anni le seguenti cifre (in unità; le quote di mercato sono riportate tra parentesi):

(*) Il testo delle note nonché la traduzione dei brani citati in lingua non italiana figurano alla fine della presente decisione.

Anno	Volkswagen		Audi	
1993	1 231 844	(11,1 %)	312 920	(2,8 %)
1994	1 253 750	(10,7 %)	314 095	(2,7 %)
1995	1 276 900	(10,5 %)	370 712	(3,0 %)

(8) Nello stesso periodo di tempo, le vendite di entrambe le marche in Italia (in unità; le quote di mercato sono riportate tra parentesi) hanno fatto registrare le seguenti cifre:

Anno	Volkswagen		Audi	
1993	169 738	(9,0 %)	40 812	(2,2 %)
1994	129 063	(7,0 %)	45 095	(2,4 %)
1995	157 463	(8,3 %)	46 997	(2,5 %)

(9) Nello stesso periodo di tempo, le vendite di entrambe le marche in Germania (in unità; le quote di mercato sono riportate tra parentesi) hanno fatto registrare le seguenti cifre:

Anno	Volkswagen		Audi	
1993	665 496	(20,8 %)	169 861	(5,3 %)
1994	667 274	(21,3 %)	156 998	(4,9 %)
1995	667 307	(20,7 %)	156 484	(4,8 %)

(10) Nello stesso periodo di tempo, le vendite di entrambe le marche in Austria (in unità; le quote di mercato sono riportate tra parentesi) hanno fatto registrare le seguenti cifre:

Anno	Volkswagen		Audi	
1993	48 384	(16,9 %)	12 303	(4,3 %)
1994	49 199	(17,5 %)	9 713	(3,5 %)
1995	50 851	(16,9 %)	11 366	(3,8 %)

B. ***Commercio parallelo di autoveicoli delle marche Volkswagen e Audi***

I. **Volume delle esportazioni parallele**

(11) Dai documenti trovati presso Audi si evince che le riesportazioni di veicoli di tutte le marche dall'Italia per il periodo dal gennaio al giugno 1994 sono ammontate a 131 472 autoveicoli (circa 12 % di tutte le consegne per vendite a clienti in Italia). Sulla base di tale cifra, le riesportazioni per l'intero anno 1994 sono state stimate a circa 250 000 autoveicoli (circa il 13 % delle consegne per vendite a clienti in Italia). Secondo i citati documenti, nel primo semestre del 1994 sono state riesportate dall'Italia 19 429 vetture delle marche Volkswagen e Audi, il che porta a stimare la cifra complessiva per l'anno 1994 in circa 39 000 ([3]). Da altri documenti trovati presso Volkswagen e Audi si evince che le reimportazioni dei modelli Volkswagen e Audi dall'Italia verso la Germania sono state circa 19 000 per l'anno 1993 ([4]). Nel 1994, le corrispondenti reimportazioni di entrambe le marche si sono attestate su livelli sensibilmente più elevati (circa 22 000 veicoli) ([5]). Nell'anno 1995, secondo le affermazioni delle imprese nelle osservazioni in risposta alla comunicazione degli addebiti, le riesportazioni delle marche Volkswagen e Audi dall'Italia verso la Germania ammontavano a circa 19 000.

(12) Dopo un periodo, fino al maggio 1993, contrassegnato da un modesto numero di reimportazioni di autoveicoli, il fenomeno è andato aumentando considerevolmente dal giugno/luglio 1993 per quasi tutti i modelli VW/Audi. Le reimportazioni verso la Germania per Audi nel periodo dal dicembre 1992 fino al giugno 1995 raggiungevano una quota oscillante tra il 17,4 % ed il 20,3 % delle esportazioni verso l'Italia ([6]). Per Volkswagen tale quota (13,0 % nel gennaio 1994 e 15 % nel marzo 1995) è stata inferiore ([7]). La quota delle riesportazioni delle consegne in Italia risultava per Volkswagen e Audi decisamente maggiore rispetto ai concorrenti, ad eccezione delle case costruttrici italiane e di Seat ([8]).

(13) Facendo un raffronto su base mensile, le riesportazioni dei veicoli Volkswagen dall'Italia verso la Germania dal giugno 1993 fanno riscontrare una elevata tendenza all'aumento e raggiungono la punta massima nel novembre 1993, mentre dal febbraio 1994 rimangono sensibilmente inferiori. Dall'agosto 1994 si registra un nuovo incremento, mantenuto fino all'anno 1995, senza tuttavia raggiungere gli alti livelli toccati nel secondo semestre del 1993 ([9]).

(14) Le riesportazioni mensili di veicoli Audi dall'Italia verso la Germania sono aumentate considerevolmente dal maggio 1993 e hanno raggiunto la quota massima nell'ottobre 1993. Successivamente, vale a dire nel corso del 1994, le riesportazioni hanno subito un calo fino a raggiungere un livello notevolmente inferiore, prima di registrare un ulteriore sensibile calo a partire dal febbraio 1995 ([10]).

II. **Differenze di prezzo**

(15) La Commissione pubblica due volte all'anno uno studio sui prezzi degli autoveicoli nell'Unione europea ([11]). I dati sono messi a disposizione dalle case produttrici. Uno degli obiettivi perseguiti dalla Commissione con la pubblicazione di tale studio è una maggiore trasparenza, onde sollecitare il consumatore finale ad acquistare un veicolo nello Stato membro in cui il prezzo e le altre condizioni di vendita sono più favorevoli. La Commissione non mira ad indurre il livellamento dei prezzi in tutta l'Unione europea, quanto piuttosto ad instaurare una maggiore trasparenza sotto tale profilo, in modo che attraverso le forze di mercato così liberate si riduca il divario tra i prezzi.

(16) Sulla base dei rilevamenti effettuati ([12]), le differenze di prezzo tra l'Italia e la Germania o l'Austria per i modelli più venduti di Volkswagen e di Audi possono essere rappresentate come segue:

Data di riferimento	Modello	Italia	Germania	Austria
1. 5. 1993	VW-Polo	100,0	147,0	—
	VW-Golf	100,0	121,9	—
	VW-Vento	100,0	128,2	—
	VW-Passat	100,0	131,6	—
	Audi 80	100,0	123,5	—
	Audi 100	107,5	125,0	—
1. 11. 1993	VW-Polo	101,2	126,3	—
	VW-Golf	106,3	119,4	—
	VW-Vento	110,0	131,3	—
	VW-Passat	100,0	129,6	—
	Audi 80	102,1	119,8	—
	Audi 100	105,0	128,0	—
1. 5. 1994	VW-Polo	106,3	125,7	—
	VW-Golf	106,2	117,0	—
	VW-Vento	108,9	114,6	—
	VW-Passat	102,9	117,1	—
	Audi 80	102,7	115,6	—
	Audi 100	100,2	118,2	—
1. 11. 1994	VW-Polo	101,6	125,0	—
	VW-Golf	100,6	115,6	—
	VW-Vento	105,8	113,5	—
	VW-Passat	100,0	120,1	—
	Audi 80	100,0	116,5	—
	Audi A 6	100,0	112,9	—
1. 5. 1995	VW-Polo	100,0	136,6	128,9
	VW-Golf	100,0	126,5	130,5
	VW-Vento	100,0	123,0	132,0
	VW-Passat	100,0	131,2	128,9
	Audi A 4	100,0	132,5	133,7
	Audi A 6	100,0	123,9	125,8
1. 11. 1995	VW-Polo	106,5	135,9	125,6
	VW-Golf	100,0	118,1	115,7
	VW-Vento	100,0	114,6	108,1
	VW-Passat	101,3	130,6	106,7
	Audi A 4	100,0	120,8	120,6
	Audi A 6	100,0	119,8	118,0

(17) Le cifre sopra riportate portano a concludere che le differenze di prezzo, relative ai modelli prescelti, tra l'Italia, da un lato, e la Germania e l'Austria (dopo il 1° gennaio 1995) dall'altro, erano in generale sufficientemente elevate, perlomeno nel periodo tra il 1° maggio 1993 e il 1° novembre 1995, da sollecitare i consumatori all'esportazione parallela dall'Italia verso la Germania e l'Austria.

C. *Accordi e pratiche constatati*

(18) Gli accordi e le pratiche che, secondo quanto constatato, sono stati concordati tra Volkswagen AG, Audi AG e Autogerma SpA con i concessionari italiani rivelano una strategia generale mirante a impedire le esportazioni parallele dall'Italia verso la Germania e l'Austria ovvero a ridurle drasticamente. Anche considerati separatamente, tali accordi e pratiche hanno per oggetto e per effetto di limitare sensibilmente il commercio tra gli Stati membri.

(19) Il commercio parallelo nel settore automobilistico (nella fattispecie esportazioni/importazioni parallele) costituisce complessivamente la somma delle vendite transfrontaliere. Si può distinguere tra vendite effettuate dai concessionari appartenenti alla rete ufficiale di distribuzione e commercianti non appartenenti a tale rete distributiva (i cosiddetti «rivenditori») di altri Stati membri, le vendite ad altri concessionari facenti parte della rete distributiva in altri Stati membri, nonché le vendite a consumatori finali di altri Stati membri, effettuate sia direttamente che per il tramite di un intermediario. Tale distinzione è anche alla base dei regolamenti della Commissione (CEE) n. 123/85 e (CE) n. 1475/95 ([13]).

I. **Strategia generale**

(20) Nel corso degli accertamenti la Commissione ha trovato documenti che illustrano alcune delle misure attraverso le quali è stata messa in atto la strategia generale.

(21) La lettera del 21 settembre 1944 ([14]) (leggasi 1994, cfr. data figurante nella nota) del presidente di Autogerma, sig. Schlesinger, a Volkswagen AG descrive le misure e contiene in allegato uno scadenzario di tali misure:

«... Bei der gesamten italienischen Verkaufsorganisation besteht große Sorge um die Erreichung der Verkaufsziele und die Notwendigkeit der Aufrechterhaltung der bisherigen Verkaufserfolge. Diese Notwendigkeit hat dazu geführt, daß einige Partner, gedrängt von außenstehenden Verkaufsorganisationen (darunter zahlreiche ausländische Volkswagen- und Audi-Händler), Verkaufsaktivitäten auch in Gebieten tätigen, die weit von der vertraglich festgelegten Zone liegen, manchmal sogar bis ins Ausland.

Das Eingreifen der Autogerma hat daher den Sinn und Zweck, die Volkswagen-Audi-Händler in die vertraglich festgelegten Gebiete zu verweisen, wobei Kontrollen hinsichtlich der Vertragserfüllung, insbesondere was die Verkaufsaktivitäten im Vertragsgebiet selbst betrifft, bei jeder einzelnen Firma durchgeführt werden (wobei bei Nichterfüllung der Vertragsbedingungen 6 Händlerverträge gekündigt worden sind unter Berücksichtigung der vorgesehenen Termine, die das Vertragsende per Ende 1994/Mitte 1995 vorsehen). Bei anderen Händlern beabsichtigen wir, aufgrund einiger "Auditing-Ergebnisse" bezüglich Auslieferungen, die Nichterfüllung zu beanstanden, um genauere Daten über die Endverbraucher der Fahrzeuge selbst zu erfahren.

Dieses Vorgehen werden wir weiter in der Verkaufsorganisation ausarbeiten; das Projekt sieht eine neue Margenstruktur mit noch größerem Wichtigkeitsgrad vor, wobei der Prozentsatz der "maggiori-sconti" (Bonus) — dem die Erreichung der Vertragsverpflichtung mengen- und qualitätsmäßig unterliegt — erhöht und der feste Prozentsatz auf Fahrzeugrechnungen reduziert wird. Hierdurch wird eine bessere Verteilung der belastenden Margen erreicht.

Anlage zum Schreiben COMIORG/EP/st., vom 21. September 1994:

Verkäufe außerhalb Vertragsgebiet und/oder über nicht autorisierte Kanäle

Vorbeugende Maßnahmen	*Kontrollmaßnahmen*	*Strafmaßnahmen*
1. Generelle Hinweise jeder Besprechung	1. Kontrolle der Zulassungen/Verkäufe	1. Ermahnungsgespräch
2. Direkte Hinweise anläßlich jeder Unterredung	2. Auditing	2. Verwarnungsschreiben
3. Schriftliche Ermahnung zur Einhaltung der Vertragsvereinbarungen	3. Untersuchungen außerhalb Vertragsgebiet	3. Blockierung des maggior-sconto (Bonus)
		4. Kündigung des Händlervertrags ...».

(22) Nella nota di Autogerma a Volkswagen AG del 26 settembre 1994, *Measures to control and prevent reexport* ([15]), si legge:

«... With reference to the discussion we had in Verona on Thursday 15 and Friday 16 September (Mr Schlesinger, Bertino, De Simone, Wichmann, Kuhn) and the following phone calls on the subject, we confirm herewith the main measures taken by Autogerma to control and prevent re-export.

— circular letters explaining to the dealers, the limits set by the EC guidelines contained in Regulation (EEC) No 123/85,

— overproportional list price increase (with the well-known consequences in terms of price index and volumes),

— auditings at the suspected dealerships,

— strong recommendation of the President of Autogerma at the Verona dealers meeting of 14 July 1994 to sell the imported cars in Italy and in particular in their territory,

— same recommendation to the marketing dealer group meeting held in Verona on 27 July,

— the concept has been resumed once again by the President of Autogerma on the occasion of the New Polo congress of 3 and 4 September in Paris,

— also in the dealer council meeting which took place in Paris on 4 September, clear sentences were said by Mr Schlesinger in order to avoid the re-export of the New Polo and in general of the cars imported by Autogerma,

— with an internal note of 28 June addressed to the management of Autogerma, the President takes upon himself the approval of the quarterly bonus for all the extra-territory sales,

— the quarterly bonus, blocked for all the extra-territory sales, will be paid, starting from the next quarter, only on the basis of car registration,

— also for the promotional actions which are mostly in favour of the final customer, the registration in Italy is required for the payment of the support generally consisting in accessories, buy-back promise of financing opportunities,

— dealer orders are daily controlled. Orders exceeding 10 % of the demand need special approval to be accepted,

— specific letters are sent to dissuade dealers involved with re-export,

— suspected foreign buyers have to sign an obligation not to resell the car before a minimum number of months; penalties are set in the contract,

— recidivous dealers receive notice to leave (up to date six have received notice). In any case this measure will be applied carefully in order to avoid trials and the costs with them involved also in terms of damage of image. Furthermore replacements at the present time could be difficult or impossible. This brings additional problems in the territory coverage,

— increment of the Autogerma stock to reduce the dealers' financial investments. This avoids that dealers look for undesired selling channels,

— due-to this policy we still have in Autogerma the following very old unsold stock:

cars older than 14 months	41
cars older than 13 months	48
cars older than 12 months	323
cars older than 11 months	656
cars older than 10 months	915
cars older than 9 months	1 460
Total	3 443

— all the promotional actions are developed adding value to the cars mounting accessories. This avoids dealers to use additional marge in the re-export,

— field representatives are also monitoring the various situations reporting, where is the case, re-export activities of the dealers,

— the distribution of the New Polo will be strictly controlled. The dealers with past re-export activities will be cut in supplying,

— our marketing is studying new action models specific for Italy and unknown abroad. These action models could be launched in 1995,

— we are convinced that with these measures we shall possibly reduce drastically the re-export if also in Germany actions are taken with the German dealers which are continuously looking for new cars getting in touch directly with our dealers and Companies like VAGAS are prohibited to make interesting offerings to our dealers which are in this moment in red figures. . . .»

(23) Appunto di Volkswagen, *Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten* (Misure adottate da Autogerma al fine di prevenire le riesportazioni), del 6 febbraio 1995 ([16]):

«...

— Schriftliche Information (Handel) zur EU-Richtlinie 123/85.

— Wiederholtes Auditing verschiedener Händler. Abmahnungen, Bonuskürzungen, 11 Kündigungen (gefährdetes Volumen ca. 8 800 Fzg. in 1995) — siehe Anlage.

— Bonus (Trimester) wird gezahlt auf Basis Fahrzeug-Zulassungen im Vertragsgebiet.

— Überproportionale Listenpreis-Erhöhungen.

— Vermeidung "Überlagerung" auf Einzelhandelsebene.

— "Margen-Splitting" beim Polo A 03

  — 8 % sofort bei Rechnung

  — 5 % Nachweis NZ im Vertragsgebiet

  — 3 % Bonus (Zielsetzung, Kundenzufriedenheit, Betriebsstandards).

— Sonstiges (siehe Schreiben AG vom 26. September 1994). . .».

(24) Audi ha precisato ai suoi distributori tedeschi che — a norma del regolamento (CEE) n. 123/85 — le importazioni parallele attuate con metodi legali non possono essere vietate dal costruttore e che «sarebbe in certo modo rischioso» mettere in connessione le misure adottate in Italia «con il divieto di riesportazione e fare riferimento a tale fatto in una lettera indirizzata all'organizzazione di vendita tedesca». Audi propone pertanto di comunicare le misure da attuare in Italia «oralmente da una regione all'altra» ([17]).

(25) Appunto di Autogerma, *Measures to control and prevent reexport*, del 15 marzo 1995 ([18]):

(Estratto)

«Measures to control and prevent re-export

Time	Prevention measures	Time	Control Measures	Time	Sanctions
15.10.1991-28.1.1993-1.7.1993 11.8.1993-12.10.1993-15.10.1993 6.6.1994-21.3.1995 (ready)	Circular letters contained limits set by Regulation (EEC) No 123/85	since 2° F.M.P. 1994	Delivery and N.C.R. control	Periodic	Meeting with dealer and recall
Periodic	Strong recommendation in general meeting	since 2° F.M.P. 1994	Auditing at the suspected dealers	7.12.1993 & 24.2.1995	Warning letters (76-20)
Periodic	Strong recommendation in meeting with dealer	since 2° F.M.P. 1994	Dealers orders daily controlled	since 3° F.M.P. 1993	Quarterly bonus blocked for extra-territory sales
		since 2° F.M.P. 1994	N.C.R. documents are requested for payment promotion actions	since 1° F.M. 1995	Quarterly sales bonus paid only for N.C.R.
		since 3° F.M.P. 1994	Polo and A4 distribution is controlled	since 6.1994	Dealer contract cancellation (11)

ORGANIZZAZIONE 15. 3. 1995 GD control»

(26) Attraverso una comparazione tra le forniture agli importatori e le nuove immatricolazioni rispettivamente in Italia e in Germania, Volkswagen e Audi sono riusciti a determinare, per ciascun modello e su base mensile, le dimensioni delle riesportazioni dall'Italia verso la Germania ([19]). I dati corrispondenti sono stati messi a disposizione di Audi dall'Ufficio federale della motorizzazione (Kraftfahrt-Bundesamt), con l'impegno da parte della casa automobilistica a non utilizzare i dati ai fini dell'individuazione e controllo di concessionari stranieri ([20]).

(27) Volkswagen aveva previsto di introdurre un pagamento di 150 DEM per il rilascio di certificati di conformità, fino a quel momento gratuito, per «rendere più difficile la riesportazione», mentre Audi, oltre a detto pagamento, pretendeva un documento attestante l'acquisto della vettura (fattura, contratto d'acquisto, ecc.) ([21]).

(28) Volkswagen e Audi hanno incaricato Autogerma, ai fini dell'accertamento delle riesportazioni, di controllare sistematicamente le attività di vendita dei concessionari italiani e di riferire i risultati ai costruttori ([22]). A tale scopo Volkswagen e Audi hanno messo a disposizione dei rispettivi importatori italiani i numeri di telaio ([23]) rilevati prevalentemente in Germania, chiedendo loro di rintracciare i rivenditori italiani che avevano fornito tali autoveicoli e gli acquirenti ([24]). Il controllo ha permesso in tal modo di individuare le riesportazioni, suddivise per concessionario, cliente e modello ([25]).

(29) Volkswagen ha incaricato Autogerma, nel quadro dei controlli sui concessionari italiani (i cosiddetti «Audits») di individuare le forniture ai concessionari tedeschi di Volkswagen e dell'Audi e di controllare le vendite a rivenditori non autorizzati ([26]).

(30) Un collaboratore Audi, che aveva acquistato un'Audi A 4 in Italia ed aveva chiesto un certificato di conformità ai fini dell'immatricolazione in Germania, ha confermato ad Audi che egli avrebbe utilizzato la vettura solo per uso privato e non l'avrebbe rivenduta prima dello scadere dei sei mesi, in quanto nel caso di un controllo delle statistiche del Kraftfahrt-Bundesamt l'autoveicolo sarebbe risultato «riesportato e ciò procurerebbe noie» ([27]).

(31) Audi ha incaricato i suoi concessionari tedeschi di rilevare e riferire i numeri di telaio delle vetture reimportate ed offerte in commercio da distributori in Germania ([28]). Le reimportazioni in Austria, comprese quelle effettuate da privati, venivano controllate ([29]) dall'importatore generale per l'Austria «Porsche Austria» ([30]). Le misure adottate da Audi ebbero successo; nel primo trimestre del 1995, infatti, «non è stata importata in Austria dall'Italia nemmeno una A 4» ([31]).

(32) In considerazione dell'aumento delle lettere di clienti che denunciavano le difficoltà incontrate all'atto della riesportazione delle vetture, Audi ha deciso, nel gennaio 1994, di «fornire a tutti i consumatori finali una risposta uniforme». Nella risposta si faceva riferimento all'equipaggiamento spesso diverso delle vetture riesportate, il che rendeva necessaria una trasformazione che poteva comportare costi aggiuntivi. Inoltre, l'impresa adduceva a motivazione il lungo periodo di tempo necessario per ottenere una vettura reimportata «in quanto spesso sono richieste particolari autorizzazioni amministrative». Infine, si dovevano menzionare i vantaggi relativi alle ispezioni e alla garanzia nel caso di acquisto presso un concessionario nazionale ([32]).

(33) Nelle risposte alle lettere di protesta dei clienti, Audi menziona, tra l'altro, il diverso equipaggiamento dei modelli previsti per il mercato italiano e i tempi di consegna più lunghi e afferma di non poter prescrivere ai concessionari a quali clienti effettuare delle vendite ([33]).

(34) Volkswagen raccomandava ai propri concessionari, in caso di richieste di informazioni da parte dei clienti, di «non dare l'impressione, per nessun motivo, che istruzioni impartite da Volkswagen AG, Autogerma o singoli collaboratori di questa impresa, vietino di fornire informazioni a clienti privati o intermediari mandatari». Al contrario, essi dovevano ribadire esplicitamente che non veniva impartita alcuna istruzione contraria al diritto comunitario né imposta alcuna restrizione al commercio allo scopo di vietare le riesportazioni ([34]).

(35) Volkswagen ha impartito istruzioni a Autogerma su come reagire di fronte a clienti che si rivolgessero all'importatore per avere sostegno. Secondo tale istruzione, Autogerma non può ricevere ordinazioni in veste di importatore in quanto non esercita attività di vendita diretta a privati. Inoltre, nessun distributore può essere obbligato a effettuare una vendita ad un determinato cliente ([35]).

(36) Dai documenti relativi allo scambio epistolare tra costruttori e clienti si evince che in qualche caso le case produttrici hanno dato all'importatore o ai concessionari — anche se solo dopo aver verificato il caso — «via libera» alla vendita a determinati clienti ([36]).

(37) In numerose lettere i clienti si rivolgevano ad Autogerma, pregandola di intervenire per eliminare gli ostacoli che avevano incontrato all'atto dell'acquisto di un autoveicolo presso un concessionario italiano ([37]). L'importatore faceva riferimento nelle risposte soprattutto ai lunghi tempi di consegna di determinati modelli (ad esempio la nuova Polo VW) dovuti alle capacità di consegna del costruttore, senza impegnarsi tuttavia in modo vincolante circa un termine di consegna ([38]). In alcuni casi, Autogerma invitava i clienti a dichiarare preliminarmente di «voler acquistare l'auto direttamente o per il tramite di un rivenditore di fiducia in Italia» ([39]).

(38) Era intenzione di Autogerma far rientrare i concessionari italiani «nei territori contrattuali stabiliti» e, in caso di vendite effettuate al di fuori dei territori contrattuali o attraverso canali non autorizzati, adottare misure d'intensità graduata ([40]).

(39) Ai fini del controllo delle vendite, Volkswagen e Audi avevano incaricato Autogerma di individuare quei concessionari italiani che esportavano autoveicoli, sulla scorta dei numeri di telaio, segnalati dai costruttori, degli autoveicoli messi in vendita in Germania, soprattutto da parte di rivenditori e di riferire tali informazioni alle case produttrici ([41]). Inoltre Autogerma ha periodicamente informato i costruttori in merito ai sopralluoghi effettuati presso i rivenditori e alle misure per arginare le vendite indesiderate.

(40) Allo scopo di garantire il successo della strategia generale, Autogerma ha rafforzato i controlli sulle immatricolazioni in Italia. I rivenditori venivano generalmente invitati a fornire il numero di immatricolazione per tutte le consegne all'atto della comunicazione dell'esportazione. Inoltre, dal

settembre 1994 controllava quotidianamente gli ordinativi in entrata ([42]): scarti superiori al 10 % del fabbisogno programmato erano soggetti ad autorizzazione speciale di Autogerma. Inoltre l'importatore ha reagito all'aumento nell'attività di esportazione da parte dei concessionari italiani ritardando o limitando le consegne ([43]).

(41) Inoltre Autogerma, perlomeno dal 1993, aveva incaricato un suo servizio (SENO) di controllare la rete di concessionari italiani e soprattutto l'attività di vendita e le quantità di autoveicoli consegnati all'estero ([44]). Le relazioni di controllo contenevano gli elenchi dei clienti stranieri e menzionavano gli ammonimenti impartiti ai concessionari affinché non effettuassero vendite all'estero ([45]).

(42) Autogerma ha confermato ad Audi che si adoperava al massimo per scoraggiare ogni attività di esportazione da parte di concessionari, ivi comprese le vendite ad altri distributori ed a consumatori finali ([46]). Tutti gli autoveicoli esportati per il tramite di Autogerma furono fatturati con l'IVA ([47]), a quanto sembra nell'intento di promuovere le vendite all'interno dell'Italia e rendere più difficili le esportazioni dal punto di vista amministrativo. Per la nuova Polo VW furono adottati severi controlli di vendita e ridotte le consegne per i concessionari che in passato si erano distinti per l'entità delle riesportazioni ([48]).

II. **Gli accordi e le pratiche in dettaglio**

Gli accordi e le pratiche che formano la strategia generale descritta al punto 1 vengono di seguito descritti in dettaglio.

1. *Uso terminologico*

a) Scelta terminologica

(43) Nella corrispondenza e negli scritti ad uso interno, Volkswagen AG non si serve di una terminologia uniforme per definire il commercio parallelo. L'impresa definisce generalmente le consegne a rivenditori non autorizzati con il termine «mercato grigio» (Graumarkt), ricomprendendovi spesso anche il concetto di mercato delle reimportazioni, ovvero parla in generale di «reimportazioni» o di «riesportazioni».

(44) Nel programma di marketing per il 1995, Volkswagen menziona, con riferimento alla sua strategia distributiva relativa alle «reimportazioni», contromisure per «arginare le reimportazioni attraverso ... l'influenza esercitata sugli addetti alle vendite», nonché «misure mirate contro gli importatori grigi». In altre comunicazioni del settembre 1994 e del febbraio 1995 l'impresa, con riferimento alle misure prese, parla in generale di «attività di riesportazione» ([49]). In un appunto manoscritto del luglio 1995 Volkswagen raccomandava di cedere nei confronti di un «autentico intermediario» che aveva minacciato di denunciare alla Commissione gli ostacoli palesemente frapposti da Autogerma all'acquisto di un autoveicolo, «per motivi politici» al fine di evitare «la revoca delle esenzioni per categoria concesse dal regolamento» ([50]).

(45) Anche Audi AG utilizzava una varietà di termini (ad es. mercato grigio, reimportazioni, mercato delle reimportazioni, mercato illegale delle reimportazioni, consegne da parte di rivenditori non autorizzati), soprattutto in concessione con l'analisi della problematica del commercio parallelo tra Italia e Germania o Austria e delle misure da prendere è già adottate.

(46) Per contrastare il mercato grigio e le reimportazioni, Audi, alla fine del 1994, costituì un gruppo ad hoc dotato di pieni poteri in materia e delle necessarie risorse sotto il profilo finanziario e del personale ([51]). Questa unità organizzata iniziò ufficialmente la sua attività, prevista per un massimo di due anni, il 1° gennaio 1995 ([52]). Audi informava i suoi concessionari ed importatori a mezzo circolari sugli obiettivi e compiti della «task force» e invitava contestualmente i suoi concessionari a collaborare ([53]).

(47) I «compiti ed obiettivi» consistevano nella «lotta alle reimportazioni» (soprattutto le «importazioni in Germania», ma anche in altri paesi dell'Unione europea), da un lato, e nella «prevenzione delle forniture da parte di rivenditori non autorizzati» ([54]), dall'altro. In altri documenti l'obiettivo dell'unità organizzativa viene descritto come consistente nel «limitare e scoraggiare in modo durevole il mercato grigio o delle reimportazioni» ([55]) oppure nel ridimensionare il fenomeno ad un livello abituale in condizioni di normale concorrenza. In tale contesto si fa riferimento ai concorrenti (BMW, Mercedes).

(48) In una nota relativa alla «descrizione del progetto: lotta al mercato grigio/reimportazioni», Audi definisce i compiti e l'obiettivo di tale progetto (cioè della cosiddetta «task force») nel seguente modo: «1. lotta alle reimportazioni» e «2. prevenzione delle forniture da parte di rivenditori non autorizzati» ([56]). In altri scritti Audi limita concettualmente le reimportazioni agli «acquisti incrociati all'estero da parte di concessionari tedeschi» e alle consegne di rivenditori non aderenti all'organizzazione (= rivenditori del mercato grigio) ([57]).

(49) L'obiettivo operativo intermedio che il progetto si prefiggeva era costituito dalla limitazione delle esportazioni al di sotto delle 100 autovetture al mese ([58]) ovvero una riduzione del volume del mercato grigio/delle reimportazioni del 50 % entro 6 mesi ed i risultati dovevano essere evidenti entro il settembre 1995 ([59]). Ai fini del raggiungimento degli obiettivi definiti dal progetto fu decisa l'adozione di una serie di misure ([60]).

(50) In tal modo, Audi definisce nel menzionato documento il mercato grigio come parte del più ampio mercato delle reimportazioni, tuttavia rivolge le misure adottate — come è evidente in questo caso — spesso contemporaneamente contro il mercato grigio e contro il mercato delle reimportazioni. La diversa scelta terminologica ha per effetto, e per oggetto, di dare l'impressione ai rivenditori italiani che i divieti all'esportazione e le altre misure di contenimento del commercio parallelo, ivi comprese le sanzioni, riguardassero anche le vendite a, o le riesportazioni effettuate da consumatori finali non italiani.

(51) Attraverso la scelta terminologica, la differenza tra le vendite a rivenditori non appartenenti alla rete ed operanti in proprio, da un lato, e le vendite a consumatori finali, intermediari incaricati o commercianti appartenenti alla rete distributiva, dall'altro, viene resa più difficile da distinguere, se non deliberatamente oscurata.

(52) Autogerma SpA, nella sua corrispondenza con i concessionari, ha prevalentemente operato una distinzione tra vendite al di fuori o all'interno del territorio contrattuale.

(53) Perlomeno dal 1993, Autogerma rivolge istruzioni, ammonimenti o diffide ai commercianti italiani, allo scopo d'influire sulla loro attività di vendita. Successivamente Autogerma ha sollecitato i concessionari italiani, sia per iscritto sia oralmente, ad astenersi dalle importazioni grigie. In considerazione dei loro sforzi intensificati al fine di raggiungere gli obiettivi di vendita nonché delle ripetute richieste provenienti dai concessionari VW/Audi, i commercianti erano pressantemente esortati a vendere nel proprio territorio contrattuale ([61]).

(54) In diverse occasioni, Autogerma ha ingiunto ai concessionari italiani, verbalmente e con diverse circolari, di astenersi dalle attività di vendita al di fuori del territorio contrattuale, e ciò sia sul territorio nazionale sia all'estero ([62]). In occasione degli accertamenti, i concessionari di Trento, Bolzano e Silandro hanno dichiarato alla Commissione di aver più volte ricevuto l'istruzione verbale da Autogerma di astenersi dalle esportazioni. Tale ingiunzione si riferiva in particolar modo ai rivenditori non autorizzati, ma comprendeva anche espressamente le vendite ai consumatori finali ([63]). I rivenditori venivano chiaramente avvertiti ([64]): «l'inosservanza di questa istruzione comporterà la risoluzione del contratto di concessione» ([65]).

(55) Istruzioni e ammonimenti analoghi sono stati emessi anche per determinati modelli di vetture (Audi A 4, la nuova Polo VW, Golf Berlina VW, Golf Variant VW) ([66]). Con riferimento al nuovo modello Polo VW, i concessionari venivano diffidati dal concedere sconti e dall'effettuare vendite destinate all'esportazione ([67]).

(56) Autogerma vieta ai rivenditori qualsiasi vendita ai «salonisti» ([68]). In italiano tale concetto si distingue da quello di «concessionario», ossia di commerciante appartenente alla rete di distribuzione, ma non denota alcuna differenziazione tra rivenditori indipendenti e intermediari. In tale contesto, l'importatore fa riferimento a più riprese alle disposizioni del regolamento (CEE) n. 123/85 che, a suo parere, vietano siffatte vendite ([69]) e avverte i concessionari che le infrazioni avrebbero comportato la revoca dell'esenzione accordata dalla Commissione. Autogerma presentava quindi nella fattispecie un quadro incompleto della normativa comunitaria, inteso a suscitare nei distributori l'impressione che, anche nel caso di vendita ad intermediari, il loro comportamento fosse contrario al diritto comunitario della concorrenza e quindi passibile di corrispondenti sanzioni.

(57) Autogerma e Audi sapevano che i concessionari dichiaravano ai clienti di non potere o di non essere autorizzati a vendere a stranieri. Pertanto consigliavano loro, soprattutto in relazione ad eventuali accertamenti della Commissione, di non accennare, davanti ai clienti, a divieti provenienti da Autogerma o dai costruttori, bensì di accettare gli ordinativi ed addurre successivamente problemi di magazzino o di consegna ([70]).

(58) Autogerma ha confermato a più riprese la sua determinazione di adottare le misure necessarie per «raggiungere l'obiettivo prefissato, cioè scoraggiare le esportazioni dall'Italia» ([71]). A tale fine sono stati compilati, di concerto con i costruttori, elenchi di provvedimenti da adottare ([72]). Autogerma era consapevole che alcuni elementi della sua strategia non sarebbero stati considerati compatibili con le disposizioni del futuro regolamento comunitario sulla distribuzione degli autoveicoli ([73]).

b) Classificazione dei documenti

(59) Volkswagen, Audi e Autogerma hanno contrassegnato come «riservati» molti documenti, riferiti a misure restrittive. Ad esempio, le lettere che fanno riferimento all'elenco delle misure da adottare ai fini del controllo e della prevenzione delle riesportazioni sono classificate come «highly confidential» (riservatissimo) o come «riservato» ([74]). I documenti relativi all'introduzione del margine ridotto per i rivenditori ([75]), agli avvertimenti impartiti o al controllo esercitato sui concessionari ([76]), nonché alla disdetta del contratto ([77]) erano spesso contrassegnati dall'indicazione «riservato» o «vertraulich».

c) Ripercussioni sui concessionari

(60) Complessivamente la terminologia utilizzata dal gruppo, soprattutto da Autogerma nella corrispondenza con i distributori italiani, suscita spesso l'impressione che siano vietate le riesportazioni di ogni sorta. Tale uso terminologico doveva creare nei concessionari uno stato di insicurezza tale da indurli a rinunciare in molti casi anche a concludere affari con consumatori finali o con gli intermediari incaricati da privati. Indipendentemente dal fatto che esista una terminologia consolidata in materia di commercio parallelo, si sarebbe dovuto operare una distinzione concettuale netta, come quella che sottende alle disposizioni dei regolamenti (CEE) n. 123/85 e (CE) n. 1475/95.

(61) Una terminologia non uniforme ed imprecisa riferita al commercio parallelo ha creato insicurezza all'interno del gruppo, vale a dire nei colloqui e nella corrispondenza tra la Volkswagen AG, Audi AG e Autogerma SpA. Inoltre, tale terminologia influisce sulle relazioni del gruppo con i concessionari e crea da parte sua incertezze circa le vendite che devono essere considerate autorizzate o vietate. Essa limita quindi la libertà decisionale dei concessionari con riferimento alle vendite al di fuori del territorio contrattuale.

2. *Politica relativa ai margini*

a) Volkswagen AG

(62) Nell'ottobre 1994, Volkswagen ha reso nota l'introduzione di un margine scaglionato («Split-margin») a favore del concessionario in funzione della vendita di modelli Polo VW in Italia all'interno del territorio contrattuale ([78]). In generale, il costruttore o l'importatore concede al concessionario per ogni veicolo ordinato uno sconto sull'importo fatturato; per il vecchio modello di Polo VW tale sconto ammontava al 13 %. Per il nuovo modello lo sconto al rivenditore veniva scaglionato in uno sconto di base dell'8 % da pagare immediatamente ovvero all'emissione della fattura, e in un successivo abbuono del 5 %, subordinato all'immatricolazione nel territorio contrattuale del concessionario ([79]).

(63) Volkswagen era consapevole che l'introduzione di un siffatto margine scaglionato non era compatibile né con il regolamento (CE) n. 1475/95 né con il regolamento (CEE) n. 123/85, «poiché tale misura scoraggia le transazioni transfrontaliere, che invece la Commissione intende promuovere». La stessa misura viene quindi definita «altamente passibile di ammenda» e pertanto doveva rimanere «interna». Volkswagen ha quindi proposto a Autogerma di «accordarsi su una terminologia ed una procedura che fosse difendibile anche dinanzi alla Commissione» ([80]). L'effettiva applicazione del «sistema del margine scaglionato» è stata più volte confermata da Volkswagen ([81]).

b) Audi AG

(64) In considerazione delle elevate vendite effettuate dai concessionari italiani al di fuori del rispettivo territorio contrattuale, Audi ha deciso di introdurre, di concerto con Autogerma e con l'Unione Concessionari Audi Volkswagen — UCAV, nonché con Volkswagen, nell'ottobre 1994, un «nuovo regime relativo al pagamento dei margini ai concessionari» per i nuovi modelli (a partire cioè dalla nuova Audi A 4).

(65) In virtù del nuovo regime, il margine di sconto di base del 15 %, che ad esempio per il vecchio modello Audi 80 veniva versato direttamente all'atto della fatturazione, veniva ora suddiviso in una quota del 10 % pagabile all'emissione della fattura ed una quota del 5 %, la cosiddetta «quota di margine scaglionato», pagabile bimestralmente su presentazione del certificato d'immatricolazione.

(66) Tale regime è stato applicato dal 18 ottobre 1994 nel seguente modo: all'atto della fatturazione veniva dapprima versato l'intero margine commerciale del 15 %, ma la «quota di margine scaglionato» del 5 % poteva essere successivamente recuperata ([82]). Ciò consentiva in un primo tempo al costruttore o importatore di controllare integralmente le immatricolazioni dei veicoli venduti, distinguendo tra immatricolazioni all'interno o al di fuori del territori contrattuale; successivamente la «quota del 5 %» veniva addebitata al concessionario in caso di vendita al di fuori del territorio contrattuale.

c) Autogerma SpA

(67) I contratti conclusi tra Autogerma ed i concessionari italiani riportavano in un allegato (allegato «A») uno schema dettagliato dello «sconto in fattura». Il margine di sconto ammontava al 13 % per i modelli Volkswagen ed al 15 % o 16 % per le vetture Audi ([83]). A decorrere dal 1° gennaio 1994, l'allegato veniva corredato di una «convenzione» in virtù della quale i nuovi modelli erano esplicitamente esclusi dall'applicazione di detto margine di sconto ([84]).

1) Misure relative a Volkswagen

(68) Con riferimento alle nuove Polo VW, Autogerma ha informato i concessionari italiani circa il nuovo sistema di sconti nell'ottobre e novembre 1994. Il nuovo regime si applicava da un lato ai veicoli di dimostrazione per il modello Polo, per i quali era previsto uno scaglionamento del precedente sconto di base del 13 % in due parti, ossia 10 % e 3 %; quest'ultima aliquota veniva versata tuttavia soltanto in caso di immatricolazione — per almeno sei mesi — a nome del concessionario, vale a dire all'interno del territorio contrattuale. Negli altri casi, ossia per tutti gli altri tipi di ordinativi della nuova Polo, Autogerma si conformava alle istruzioni ricevute da Volkswagen, che prevedevano la ripartizione dello sconto di base del 13 % in una parte pagabile immediatamente (8 %) ed uno sconto del

5 % erogato soltanto per vendite all'interno del territorio contrattuale ([85]). In occasione degli accertamenti, la Commissione ha ricevuto conferma che dal novembre 1994 il mrgine di sconto scaglionato veniva applicato in modo tale che una parte veniva concessa soltanto dopo l'immatricolazione della vettura all'interno del territorio contrattuale ([86]).

2) Misure relative a Audi

(69) All'atto dell'immissione sul mercato del nuovo modello Audi A 4, Autogerma ha deciso di apportare una modifica al sistema del margine di sconto per i concessionari. Anziché lo «sconto base» del 15 % pagabile immediatamente, cioè alla fatturazione, ed applicabile al vecchio modello Audi 80, il nuovo «sconto in fattura» o «sconto base/immediato» ammontava ora soltanto al 10 %. Il rimanente 5 % («sconto differito a breve») veniva versato al concessionario bimestralmente e solo dopo consegna e comprovata immatricolazione della vettura all'interno del territorio contrattuale ([87]). Scegliendo di definire la quota scaglionata del 5 % come «sconto differito a breve» si era inteso evitare un riferimento diretto alla condizione secondo la quale la vendita e l'immatricolazione dovevano avvenire all'interno del territorio contrattuale ([88]).

(70) Il nuovo sistema degli sconti doveva essere integrato nei contratti di concessione italiani sotto forma di una clausola aggiuntiva, che conferiva a Autogerma il diritto «di poter addebitare al concessionario la quota del 5 % nel caso di vendite al di fuori del territorio di competenza, non appena ne fosse venuto a conoscenza» ([89]).

(71) Nel novembre 1994, Autogerma ha informato Audi dell'introduzione del nuovo sistema di sconti per l'Audi A 4 in Italia, dapprima in fase sperimentale fino al 30 aprile 1995. La quota rimanente del 5 % doveva, in un primo tempo, venire versata fino a tale data, in attesa di una decisione definitiva.

(72) Una politica dei margini di sconto ai concessionari che preveda un'aliquota minore nel caso di vendite o immatricolazioni al di fuori del territorio contrattuale riduce il ricavo dei concessionari e pertanto il loro profitto netto. Pertanto essa riduce la libertà, sotto il profilo economico, dei concessionari di scegliere di effettuare siffatte vendite.

3. *Politica del «maggior sconto»*

(73) Il maggior sconto del 3 % pagabile in aggiunta allo sconto al rivenditore doveva in linea di principio rimanere invariato. Audi ha ribadito a questo proposito che la «vendita al di fuori della propria zona ... è ammessa fino ad un massimo del 15 %» e per vendite che superano tale quota non viene concesso il maggior sconto del 3 % ([90]).

(74) Giacché tale «maggior sconto» veniva subordinato all'acquisto — e successivamente anche all'immatricolazione ([91]) — all'interno della «zona di competenza commerciale» ([92]), il concessionario avrebbe subito una perdita finanziaria dell'8 % sul prezzo fatturato nel caso di vendite al di fuori della propria zona contrattuale. Audi ha dichiarato espressamente che, in considerazione dei costi di distribuzione del 10 % circa, che essenzialmente venivano sostenuti dai concessionari stessi, questi ultimi avrebbero subito una perdita di liquidità nel caso di vendite al di fuori del territorio di competenza ([93]).

(75) Nel quadro di una convenzione aggiunta ai contratti di concessione per lo meno dal 1987 (convenzione «B»), è stato stabilito un maggior sconto del 3 %, pagabile trimestralmente, composto da abbuoni parziali accreditati per «immatricolazioni mirate», «rispetto degli standard» e «soddisfazione della clientela» ([94]). Tale bonus veniva pagato in aggiunta al normale sconto al rivenditore ed il calcolo veniva effettuato sul numero degli autoveicoli smerciati nella zona di competenza, sempre che tali vendite non superassero il 15 % delle consegne complessive.

(76) Per lo meno dal 1993, Autogerma aveva sospeso il pagamento di tale bonus per tutte le vendite al di fuori del territorio contrattuale ([95]) e aveva rifiutato di versarlo almeno dal gennaio 1994 ([96]). Nell'intento dichiarato di ostacolare le esportazioni parallele, Autogerma ha deciso, nel settembre 1994, di accordare il maggior sconto soltanto per i veicoli immatricolati nel territorio contrattuale ([97]).

(77) Conseguentemente, anche la menzionata «convenzione "B"» aggiunta al contratto di concessione veniva modificata. Mentre nella formulazione precedente il pagamento del maggior sconto avveniva dapprima soltanto nel caso di vendita all'interno del territorio contrattuale, nella stesura del 31 dicembre 1994 veniva collegata anche all'immatricolazione nella stessa zona ([98]). Il limite del 15 % per le vendite/immatricolazioni al di fuori della zona di competenza è rimasto invariato ([99]).

(78) L'UCAV ha tuttavia messo in dubbio la compatibilità delle misure programmate con le disposizioni dei regolamenti CE in materia di distribuzione di autoveicoli e di contratti di concessione ([100]).

(79) Audi ha riconfermato l'introduzione e l'esecuzione del nuovo sistema premiale che prevedeva l'obbligo dell'immatricolazione in Italia per ottenere lo sconto del 3 % ([101]). L'applicazione effettiva del nuovo sistema di maggior sconto è stata successivamente riconfermata da Autogerma: «con riferimento al pagamento del maggior sconto per il periodo da gennaio ad aprile 1994 è stato deciso che 63 rivenditori, a causa di consegne a clienti al di fuori della loro zona contrattuale, non riceveranno alcun maggior sconto» ([102]). Anche per l'ultimo trimestre 1994 ed il primo trimestre 1995 il bonus è stato effettivamente pagato soltanto sulla base delle immatricolazioni nella zona di competenza. Autogerma ha rifiutato inoltre per le vetture vendute al di fuori del territorio contrattuale anche il pagamento del c. d. «contributo organizzativo» ([103]).

(80) Da quanto sopra esposto si evince che il nuovo sistema di sconti ha costituito un efficace mezzo di pressione, soprattutto finanziaria, sui concessionari affinché non effettuassero alcuna vendita (o immatricolazione) al di fuori del territorio di competenza. In caso contrario, infatti, il concessionario si sarebbe visto ridurre sensibilmente i ricavi. Del resto egli perde già in tal caso la possibilità di prestare i servizi di assistenza post-vendita, in genere remunerativi. L'introduzione della politica relativa al maggior sconto riduce inoltre notevolmente l'attrattiva finanziaria di siffatte operazioni economiche. Per questo motivo diversi concessionari rinunciavano in generale a tali vendite, indipendentemente dal fatto che si trattasse di potenziali vendite ad altri rivenditori o consumatori finali. Audi ha più volte confermato l'applicazione effettiva delle nuove disposizioni ([104]).

(81) Una politica che preveda un margine inferiore ovvero una riduzione dell'abbuono praticato al concessionario nel caso di vendite o immatricolazioni al di fuori della zona contrattuale diminuisce il ricavo per il concessionario e quindi il suo profitto netto. Siffatta politica limita quindi, sotto il profilo economico, la libertà dei concessionari di scegliere di effettuare tali vendite.

4. *Restrizione delle consegne per il mercato italiano*

(82) Già nell'agosto 1993, Volkswagen e Audi avevano redatto delle linee guida per il contenimento delle vendite sul mercato grigio, suddivise in «procedura formale» e «provvedimenti pratici» ([105]). Mentre le prime avevano per oggetto soltanto il rispetto dei contratti di concessione, come misura concreta fu proposta soprattutto la diminuzione delle scorte in Italia.

a) Volkswagen AG

(83) Onde limitare le riesportazioni dall'Italia, alla fine del 1993 Volkswagen aveva deciso un «adeguamento della produzione ai fabbisogni del mercato italiano» ed una «consegna ai concessionari in base al fabbisogno», oltre a misure per la «riduzione delle scorte dei concessionari» ([106]). La politica di approvvigionamento limitato del mercato italiano ha comportato, perlomeno nel 1995, problemi di consegna e lunghi tempi di attesa per quasi tutti i modelli.

(84) Già nel primo trimestre del 1995, Volkswagen aveva «adeguato la consegna dei modelli Vento, Variant e Passat alla domanda in Italia in modo che non potesse esistere più alcuna pressione derivante dall'eccesso delle scorte» ([107]). In tal modo la politica perseguita da Volkswagen, mirante a ridurre il volume delle possibili riesportazioni attraverso il limitato approvvigionamento del mercato italiano, ha dato risultati positivi.

b) Audi AG

(85) Un gran numero di clienti che avevano ordinato una vettura Audi ha annullato l'ordinativo (oltre il 9 % nel periodo dal 1° gennaio 1995) a causa dei lunghi tempi di consegna ([108]). Nonostante ciò, nel febbraio 1995, il costruttore ha deciso di annullare una partita aggiuntiva di 8 000 autovetture del modello A 4, che Autogerma aveva promesso ai concessionari italiani e che manifestamente si erano rivelati destinati alla riesportazione ([109]). Nell'aprile 1995 Audi ha giustificato il contingentamento delle consegne della nuova A 4 con il fatto «che solo la domanda italiana può essere soddisfatta» ([110]). Audi e Autogerma hanno mantenuto, anche per il resto dell'anno, la ferma decisione di continuare ad approvvigionare in misura restrittiva il mercato italiano in considerazione delle riesportazioni (mercato grigio) ([111]).

(86) Una politica di approvvigionamento del mercato orientata sulla domanda presunta o reale dei clienti italiani — senza tener conto di una domanda estera evidentemente ampia — limita l'offerta disponibile per i clienti di altri Stati membri o porta — soprattutto per gli acquisti da parte di clienti al di fuori delle zone contrattuali — a lunghi periodi di attesa. In tale modo l'ambito di manovra dei rivenditori che volessero effettuare tali vendite, soprattutto a clienti esteri, viene sensibilmente ridotto.

5. *Restrizione delle consegne all'interno della rete di distribuzione*

(87) L'aumento delle importazioni «grigie» effettuate per il tramite di rivenditori non autorizzati, ma anche le reimportazioni di veicoli che venivano venduti da concessionari VW/Audi autorizzati a prezzi sensibilmente inferiori a quelli praticati dai concessionari tedeschi, hanno portato evidentemente in alcune zone a consistenti perdite di ordinativi dei concessionari VW/Audi autorizzati. Pertanto questi ultimi sono stati indotti, soprattutto in Germania, a reimportare vetture dall'Italia attraverso i concessionari italiani o direttamente attraverso Autogerma, trovandosi però a dover protestare per i tempi di consegna insolitamente prolungati ([112]).

(88) Volkswagen ha spiegato tale situazione con i provvedimenti presi per assicurare «consegne commisurate al fabbisogno del mercato italiano ... con la conseguenza che i rivenditori italiani soddisfano in primo luogo, con le loro disponibilità, la clientela tradizionale in loco». Nel settembre 1993 il Consiglio dei concessionari VW/Audi ha invitato Volkswagen a «contrastare con ogni mezzo gli acquisti incrociati in Europa, effettuati sia dai rivenditori sia dai nostri clienti» ([113]).

(89) I concessionari tedeschi hanno anche chiesto ad Audi di «vietare urgentemente» la possibilità di reimportare in Germania veicoli destinati all'esportazione che ricevono sovvenzioni a tal fine dalla casa produttrice, in quanto «il prezzo di vendita di tali veicoli in Germania ... è inferiore al prezzo imposto ai concessionari dalla organizzazione tedesca» e pertanto «tale pratica a lungo andare priverebbe i concessionari tedeschi dei mezzi di sussistenza» ([114]). Alcuni concessionari tedeschi hanno denunciato l'attività di reimportazione effettuata da alcuni colleghi ed hanno comunicato ad Audi il numero di telaio ed il nome del concessionario italiano che aveva effettuato la consegna ([115]).

(90) Con riferimento al mercato italiano, Autogerma ha invitato Audi a fare in modo che i rivenditori tedeschi interessati alle importazioni parallele che si erano rivolti per iscritto ad Autogerma non «disturbassero» constantemente i concessionari italiani ([116]). Inoltre Autogerma respingeva le richieste di concessionari tedeschi che si informavano sulle possibilità di consegna (c.d. «forniture incrociate» all'interno della rete distributiva VW/Audi) adducendo a motivo l'insufficienza delle scorte, restrizioni di consegna e prolungati tempi di consegna ([117]).

(91) Le soluzioni proposte prevedevano contratti chiari con l'importatore, in virtù dei quali i veicoli consegnati erano destinati esclusivamente a quel mercato e che in caso di infrazione prevedevano sanzioni contrattuali e la risoluzione del contratto ([118]). I construttori si trovarono quindi sollecitati dai concessionari tedeschi a vietare le reimportazioni verso la Germania.

(92) Una limitazione delle «forniture incrociate» all'interno della rete di distribuzione, vale a dire della possibilità per i concessionari di rifornirsi di veicoli da un concessionario della stessa rete in un altro Stato membro, restringe le possibilità dei concessionari di rifornirsi di autoveicoli.

6. *Risoluzione di contratti*

(93) Alla fine del 1993 Autogerma ha ingiunto a 50 rivenditori (tra i quali il Garage Brenner di Bolzano che faceva registrare un elevato fatturato di vendita), pena l'applicazione di sanzioni, di sospendere l'attività di vendita organizzata al di fuori del territorio contrattuale con decorrenza immediata ([119]). Gli avvertimenti proseguirono nel 1994 e nel 1995 ([120]).

(94) Dopo che nel 1993 era stato risolto il contratto di già tre concessionari ([121]), Autogerma ha deciso nel maggio 1994 di risolvere anche il contratto di concessione stipulato con Brenne Garage ([122]). Nel febbraio 1995 il numero complessivo dei concessionari il cui contratto era stato risolto era salito a 12 ([123]).

(95) Autogerma risolveva i contratti con i concessionari evidentemente a causa di vendite effettuate al di fuori del territorio contrattuale (ovvero «importazioni grigie»), ma ribadiva che le disdette «verso l'esterno dovevano naturalmente apparire motivate da altre ragioni» ([124]). Tra i motivi di risoluzione dei contratti non si fa mai riferimento alle vendite a rivenditori non autorizzati ([125]); bensì soprattutto al mancato raggiungimento degli obiettivi di vendita ed all'inosservanza di condizioni contrattuali. In almeno un caso la risoluzione del rapporto contrattuale è stata giustificata con l'applicazione del regolamento (CE) n. 1475/95 ([126]).

(96) Tale comportamento indica che Volkswagen AG, Audi AG e Autogerma SpA erano consapevoli che le misure da loro adottate avevano ripercussioni anche sulle reimportazioni legali, vale a dire vendite consumatori finali non italiani ovvero agli intermediari mandatari.

(97) La risoluzione di un contratto di concessione o la minaccia in tal senso, motivata dalla vendita al di fuori del territorio contrattuale, induce il concessionario ad astenersi da tale comportamento.

7. *Dichiarazioni di impegno*

(98) Già nell'ottobre 1993 Autogerma raccomandava ai concessionari italiani di esigere dai consumatori finali una cosidetta «dichiarazione di impegno» ([127]). Si evince da un'altra lettera circolare del marzo 1995 che tale raccomandazione è stata successivamtne formulata in termini più cogenti. Secondo tale raccomandazione tutti i clienti non conosciuti dal concessionario ed in particolar modo quelli stranieri dovevano firmare, all'atto della sottoscrizione del contratto, una «dichiarazione di impegno» con la quale si obbligavano — pena l'applicazione di una sanzione che consisteva in un aumento del 10 % del prezzo di acquisto — a non rivendere il veicolo nei tre mesi successivi all'acquisto ed in nessun caso prima di aver raggiunto un chilometraggio di almeno 3 000 km ([128]).

(99) Una dichiarazione, richiesta dal costruttore, dal suo importatore o da una impresa collegata alla rete di distribuzione, nella quale un consumatore finale si impegna a non rivendere il veicolo prima dello scadere di un certo termine o del raggiungimento di un certo chilometraggio, limita la libertà del consumatore finale di decidere di acquistare un veicolo in un altro Stato membro.

D. *Conseguenze degli accordi e delle pratiche concordate di Volkswagen, Audi e Autogerma*

(100) Era compito di Autogerma, nella sua veste di parte contrattuale dei concessionari italiani, applicare tali provvedimenti. Autogerma ha sostenuto che Audi non poteva applicare autonomamente delle misure in Italia senza il preventivo «concesso» di Autogerma ([129]).

(101) I concessionari sono stati resi edotti da Autogerma in diversi modi (lettere, ispezioni, incontri bilaterali, ammonimenti verbali) circa le conseguenze alle quali sarebbero andati incontro se avessero effettuato vendite al di fuori del proprio territorio contrattuale e si sono pertanto frequentemente astenuti da tale genere di vendita. Numerosi clienti hanno rinunciato all'acquisto di un autoveicolo poiché i concessionari li mettevano in guardia contro problemi di consegna e ritardi o escludevano esplicitamente, per iscritto e verbalmente, esportazioni ovvero vendite a clienti non italiani.

I. Reazioni dei consumatori finali

(102) Numerosi clienti hanno riferito sia alla Commissione che ai costruttori le difficoltà incontrate nell'acquisto di un autoveicolo in Italia. Dai docu-

menti citati di seguito si evince che i clienti si vedevano rifiutare la vendita a motivo della loro nazionalità. Molti di essi riferiscono di aver riscontrato la medesima reazione presso diversi concessionari:

— «... erhalte ich von den Händlern dort immer wieder die Auskunft, daß sie zwar gerne an mich liefern würden, aber vom Importeur kein Auto bekämen, sobald ein Deutscher als Erwerber auftritt» ([130]);

— «... bekam ich vom Firmenchef die telefonische Auskunft, daß er mir als Deutschem kein Auto verkaufen darf (eine Bestimmung der Volkswagen AG)» ([131]);

— «... wurde mir ... bei drei VW-Händlern mitgeteilt, daß der Export jeglicher Fahrzeuge nicht erlaubt sei und man sich an diese Anordnung strikt zu halten habe. Einigen Händler sei — wegen Mißachtung dieser Anordnung — bereits die Konzession entzogen worden» ([132]);

— «All dealers told me that it is not possible to buy a car for export. Some of them told me that it is not possible because they wouldn't become any car in the future if they order a car for an Austrian once more» ([133]);

— «Es wurde mir ... mitgeteilt, daß die jeweilige Werkstätte ein Verbot von der Generalvertretung v. Audi hätte, die Autos an Ausländer zu verkaufen» ([134]);

— «... daß die italienischen Händler an Personen aus der Bundesrepublik Deutschland und Österreich, angeblich wegen einer Weisung des Fahrzeugherstellers, nichts verkaufen dürfen» ([135]);

— «... wurde uns mitgeteilt, daß wir, auf Anordnung von Wolfsburg, als Deutsche keinen Wagen dieser Modelle bekommen könnten» ([136]);

— «Die Antwort ... lautete nämlich unisono, daß sie mit Repressalien seitens des Generalinporteurs zu rechnen hätten, wenn sie auch nur ein Auto nach Österreich liefern» ([137]);

— «Von ital. VW/Audi-Händlern wurde mir in den letzten Monaten aufgrund diverser Anfragen jeweils mitgeteilt, daß es ihnen vom VW/Audi-Konzern nicht gestattet ist, Fahrzeuge nach Österreich zu verkaufen» ([138]);

— «Mit "leichtem Hinterton in der Stimme" wurde mir überall gesagt, daß "keine Liefermöglichkeit" für Kunden aus Deutschland bestünde. Manchmal wurde auch etwas mehr gesagt» ([139]);

— «sobald wir aber dem Händler sagen, diese Fahrzeuge sind für einzelne Privatpersonen in Deutschland oder Österreich bestimmt und daß wir Ihnen ohne weiteres ein Vermittlungs- oder Einkaufsmandat mit einer vom Notar beglaubigten Unterschrift vorlegen, will kein Händler nichts mehr wissen», bzw. «Die Antwort der Händler ist folgende: was Audi, Ingolstadt (Deutschland) sagt, wissen sie nicht, sie haben von ihrem Generalimporteur Autogerma absolutes Exportverbot, auch an private Endkunden.» bzw. «hat ca. vor einem Monat der österreichische Automobilclub (ÖMTC) auch probiert in Norditalien Fahrzeuge Ihrer Marke mit Mandat für Endkunden einzukaufen, auch die haben kein einziges Fahrzeug von dem Händler bekommen.» ([140]);

— «Er sagte mir, daß er von Seiten der Geschäftsführung von Auto Brenner gehalten sei, den Kaufvertrag nicht eher rauszuschicken, bis von Ihnen die ausdrückliche schriftliche Bestätigung vorliegt, daß (...) Frau ein Fahrzeug kaufen darf.» ([141]).

II. Comportamento dei concessionari verso Autogerma

(103) A causa delle istruzioni e degli ammonimenti impartiti da Autogerma diversi concessionari si sono impegnati esplicitamente nei confronti dell'importatore ad astenersi dalle vendite al di fuori del proprio territorio contrattuale, e soprattutto all'estero ([142]). Alcuni concessionari hanno adottato misure corrispondenti (divieto di esportazione o divieto di esportazione al di sopra del 15 %, immatricolazione in Italia per qualsiasi vettura, licenziamento dei collaborati che avevano effettuato vendite all'estero, autorizzazione preventiva da parte di Autogerma) ([143]). L'importatore ha ad esempio confermato ad Audi il successo della misura consistente nell'obbligo di ottenere una autorizzazione dell'importatore prima di qualsiasi acquisto.

III. Comportamento dei concessionari verso i clienti

(104) La strategia perseguita dal costruttore a dall'importatore per il contenimento delle riesportazioni di autoveicoli nuovi dall'Italia verso la Germania e l'Austria ha avuto per effetto che in diversi casi i concessionari hanno rifiutato di vendere autoveicoli a clienti cittadini di tali Stati membri (cfr. dettagli nella sezione I). I rivenditori sconsigliavano i clienti, avvertendoli che sarebbero andati incontro a probabili inconvenienti con il costruttore, dall'immatricolare il veicolo al di fuori dell'Italia:

«Stiamo facendo tutto il possibile per tentare di riportare la vettura in Italia convincendo il cliente ad annullare la targatura. Siamo veramente spiacenti che questa vendita Vi abbia creato spiacevoli inconvenienti con la fabbrica» ([144]).

(105) Tale rifiuto veniva giustificato agli occhi dei clienti in diversi modi, ad esempio con un riferimento generico alla dichiarata destinazione alla riesportazione del veicolo, quale: «wir danken Ihnen für Ihr Fax (Ihren Brief) aber wir verkaufen nicht (mehr) nach Ausland» («La ringraziamo per il fax (la lettera) che ci ha inviato; dobbiamo tuttavia comunicarle che non effettuiamo (più) vendite all'estero») ([145]), oppure «es tut uns leid, aber wir haben die Ausfuhr

unterbrochen» («siamo spiacenti, ma abbiamo sospeso l'attività di esportazione») ([146]).

(106) In altri casi i concessionari facevano riferimento alla limitazione dell'approvvigionamento da parte del costruttore e consigliavano al cliente di rinunciare all'acquisto. A tale proposito i concessionari rispondevano alle richieste di numerosi clienti con il seguente testo convenzionale:

«da wir vom Werk nur eine kontingentierte Stückzahl an Fahrzeugen (VW-Audi) erhalten, ergeben sich unsichere Lieferzeiten, die sich bis über ein Jahr erstrecken können. Als Folge davon regelmäßige Preisänderungen und die Preisgarantie kann nicht mehr gewährt werden. Aus diesem Grund werden Sie wahrscheinlich davon absehen, Ihr Fahrzeug bei uns zu kaufen» ([147]).

(107) Autogerma ha confermato il successo di tale strategia e ha dichiarato ad Audi:

«... wie aus der Ihnen vorliegenden monatlichen Verkaufsstatistik hervorgeht, ist der Verkauf von Audi-Neuwagen ins Ausland enorm zurückgegangen. ... Nach unseren Erkenntnissen behält sich der Händler im Rahmen seiner Verkaufspolitik vor, basierend auf den ihm zugeteilten Produktionsquoten Lieferzeiten zu nennen und seine Stammkundschaft zu bedienen» ([148]).

Audi ha preso nota della situazione sopra descritta ma constatava che: «leider ... nach wie vor von vielen italienischen Händlern die Aussage gemacht (wird), daß es ihnen vom Hersteller bzw. vom Importeur untersagt worden sei, Fahrzeuge an ausländische Endabnehmer zu verkaufen» ([149]).

Capo 2

VALUTAZIONE GIURIDICA

(108) Volkswagen e Audi distribuiscono gli autoveicoli di propria produzione all'interno della Comunità attraverso reti di distribuzione selettiva. Volkswagen ed Audi hanno designato Autogerma quale importatore esclusivo per l'Italia degli autoveicoli delle marche VW e Audi. Autogerma conclude con i concessionari appartenenti alla rete distributiva contratti di concessione sulla base di un contratto-tipo che disciplina la vendita di veicoli di entrambe le marche VW e Audi. Stando alle informazioni ricevute, Volkswagen intende distribuire i veicoli delle marche VW e Audi attraverso circuiti organizzativi separati, a partire dal 1997.

(109) Secondo una giurisprudenza costante della Corte di giustizia delle Comunità europea (cfr. sentenza del 24. 10. 1995, causa C-266/93, Bundeskartellamt/ Volkswagen AG, VAG Leasing GmbH, Racc. 1995, pag. I-3477) gli accordi fra operatori che agiscono in stadi diversi del ciclo produttivo, denominati accordi verticali, possono costituire accordi ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato e ricadere nel divieto sancito da tale disposizione.

A. *Articolo 85, paragrafo 1*

I. Le imprese

(110) La società Volkswagen AG e le società controllate da essa Audi AG ed Autogerma SpA, così come i loro concessionari costituiscono ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

II. Accordo

1. *Divieto di o restrizioni all'esportazione*

(111) L'analisi degli accordi e delle pratiche concordate tra Volkswagen, Audi ed Autogerma descritti nel capo 1, sezione C, consente di provare che tali imprese hanno concordaato con i concessionari italiani una politica di compartimentazione del mercato, nel quadro del loro sistema di distribuzione esclusiva e selettiva. Tale politica di compartimentazione del mercato si estrinseca nel divieto di o nella restrizione all'esportazione imposti ai concessionari italiani.

(112) Il divieto di o le restizioni all'esportazione si evincono da un insieme di misure comprendente misure preventive, di controllo e sanzioni. Nel corso degli accertamenti effettuati, la Commissione ha trovato documenti che riportavano l'elenco delle disverse misure. I documenti probatori sono citati nel capo 1, sezione C.I (cfr. note da 14 a 18 e documento Maßnahmenprogramm (programma di misure) del 10 febbraio 1995 alla nota 123).

(113) Per quanto afferisce alle singole misure, si richiamano gli ammonimenti e le istruzioni rivolti ai concessionari e descritti nel capo 1, sezione C.II.1 (documenti alle note 14, 61-70).

(114) La sorveglianza esercitata sui distributori attraverso controlli degli ordinativi in arrivo, delle vendite — compreso l'obbligo per il concessionario di chiedere l'autorizzazione preventiva di Autogerma per poter vendere un veicolo a clienti non italiani — nonché delle immatricolazioni ed i controlli attraverso ispezioni sono descritti nel capo 1, sezione C.I (documenti alle note 40-48 e 143). La collaborazione tra costruttori ed importatore nel controllo delle attività di vendita della rete italiana di distribuzione risulta evidente dal capo 1, sezione C.I (documenti alle note 19-31).

(115) Esempi comprovanti l'adozione di sanzioni, quali ammonimenti, ingiunzioni e risoluzione dei contratti, irrogate ai concessionari italiani sono illustrati nel capo 1, sezione C.II.6 con particolare riferimento ai documenti citati alle note 71, 120-127 ed al documento riportato alla nota 62 Export aus Italien (esportazioni dall'Italia) del 13 giugno 1994.

La clausola inserita nei contratti di concessione dei distributori italiani, perlomeno dal 1987, e relativa al pagamento del «maggior sconto» essenzialmente solo in relazione alle vendite effettuate dal concessionario all'interno del rispettivo territorio contrattuale, è descritta nel capo 1, sezione C.II.3 (cfr. documenti alla nota 94). L'inasprimento di tale disposizione che modifica i contratti di concessione, con decorrenza dal 1° gennaio 1995 (cfr. documento alla nota 98), nel senso che il pagamento del maggior sconto viene subordinato anche all'immatricolazione del veicolo nel territorio contrattuale, viene anch'esso descritto nel capo 1, sezione C.II.3. L'effettiva sospensione del maggior sconto perlomeno dal 1993 (cfr. documenti alle note 18, 95-96) è comprovata nel capo 1, sezione C.II.3. L'introduzione di un sistema del margine scaglionato, applicato a partire dai nuovi modelli VW Polo e Audi A 4, viene comprovata dai documenti di cui alle note 78-81 e 84 e 85, per quanto concerne la distribuzione di Volkswagen [(capo 1, C.II.2. e capo 1, sezione C.II.2.c)], e dai documenti alle note 82 e 87-89, per la distribuzione di Audi (capo 1, sezione C.II.2).

(116) Il divieto di o le restrizioni all'esportazione racchiudono anche il divieto di forniture incrociate, vale a dire di forniture ad altri concessionari all'interno della rete distributiva. Ai concessionari italiani viene fatto divieto di fornire autoveicoli a distributori delle marche VW e Audi di altri Stati membri. Tale decisione è stata presa in seguito ad una dichiarazione di Autogerma ad Audi, secondo la quale i concessionari tedeschi disturberebbero i colleghi italiani; in tale occasione Autogerma sollecita Audi ad esigere che i concessionari tedeschi si astengano dall'effettuare acquisti incrociati. A riprova si richiamano in particolar modo i documenti di cui alle note 112 e 113 (capo 1, sezione C.II.5) e di cui note 14 e 116 (capo 1, sezione C.II.5). Inoltre Autogerma stessa respinge le richieste provenienti da concessionari non italiani adducendo a motivo l'insufficienza delle scorte (cfr. il documento citato alla nota 117, capo 1, sez. C.II.6) e non, ad esempio, affermando che l'importatore non effettua vendite dirette.

(117) Il divieto di o le restrizioni all'esportazione trovano applicazione anche grazie al rifornimento restrittivo del mercato italiano [cfr. documento *Maßnahmenprogramm* (programma di misure) del 10 febbraio 1995 alla nota 123]. I documenti trovati dalla Commissione in occasione dell'accertamento dimostrano che VW, dal novembre 1993 [cfr. documento *Maßnahmen zur Begrenzung von Re-Exporten aus Italien* (misure per il contenimento delle riesportazioni dall'Italia), alla nota 106 del capo 1, sezione C.II.4] e Audi perlomeno dal dicembre 1993 [cfr. appunto citato alla nota 106: *Gespräch am 14. 12. 93 in Wolfsburg, Marken Audi und VW: Preisplanung Italien/EG-Preisharmonisierung* (colloquio del 14 dicembre 1993 a Wolfsburg, marche Audi e VW: pianificazione dei prezzi Italia/CE-armonizzazione dei prezzi)] obbligavano i concessionari italiani ad osservare il divieto di o le restrizioni all'esportazione praticando una politica di restrizione del rifornimento del mercato.

(118) Autogerma conferma con lettera indirizzata ad Audi *Export aus Italien* (esportazioni dall'Italia) del 13 giugno 1994 anche l'esistenza di tali restrizioni delle consegne (cfr. nota 62 per la traduzione):

«... Obwohl die Lieferzeiten für den Audi 80 von bis zu 8 Monaten deutlich reduziert werden konnten, werden die Händler noch immer kontingentiert. Ein Händler, der eine übergroße Anzahl an Audi 80 bestellt, bekommt diese nicht geliefert ...».

(119) Volkswagen constata in un colloquio con Audi in data 22 marzo 1995 (cfr. il verbale del colloquio di cui alla nota 107, del 27 marzo 1995) che la consegna di autoveicoli della marca VW era stata adattata alla domanda italiana. Il distributore riceveva soltanto il numero di veicoli necessario per soddisfare la clientela del proprio territorio contrattuale. Anche Audi osserva nella nota interna *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt, 25. 11. 1994* (stato delle misure contro il mercato grigio, del 25 novembre 1994) (cfr. documento citato alla nota 82), con riferimento alla nuova Audi A 4, che:

«... Belieferung wird so gesteuert, daß nur die italienische Nachfrage befriedigt wird ...».

(120) Tra i provvedimenti adottati nel quadro del divieto di o delle restrizioni all'esportazione vi è anche l'obbligo per il rivenditore di subordinare la conclusione del contratto di acquisto con il consumatore finale alla sottoscrizione, da parte di quest'ultimo, di una «dichiarazione di impegno» (cfr. capitolo 1, sezione C.II.7 e documenti di cui alle note 127 e 128).

2. *L'accordo*

(121) Il divieto di o delle restrizioni all'esportazione si iscrivono nei rapporti contrattuali che intercorrono tra Autogerma ed i concessionari della rete di distribuzione selettiva in Italia per le marche Volkswagen e Audi. Il divieto di o le restrizioni all'esportazione sono stati impartiti ai concessionari in parte attraverso lettere circolari ed in parte verbalmente ed i concessionari hanno accettato tale divieto.

(122) Autogerma ha eseguito l'istruzione della Volkswagen concernente il nuovo regime del margine commerciale trasmettendo due circolari ai concessionari. Autogerma aveva già creato la base giuridica per un tale provvedimento: attraverso una convenzione allegata al contratto di concessione, veniva esclusa l'applicazione della precedente politica degli sconti ai modelli nuovi, senza che fosse peraltro stabilita alcuna nuova disciplina della materia [cfr. capo 1, sezione C.II.2, segnatamente capo 1, sezione C.II.2.c)]. Autogerma ha comunicato successivamente le nuove disposizioni sugli sconti con circolari del 20 ottobre 1994 e del 2 novembre 1994 (cfr. capo 1, sezione C.II.2 ed i documenti citati alla nota 85). Nella circolare del 20 ottobre 1994 Autogerma annunciava la nuova strutturazione del sistema del margine di sconto, prendendo ad esempio il nuovo modello di VW Polo appena uscito sul mercato:

«. . .

A. Tutti i Concessionari — lettera del: 20. 10. 1994 — foglio: 2

Loro Sedi — COM1/ORG/EP/ad

Ciò premesso, nell'intento di trovare valide soluzioni di interesse vitale, per noi come per tutta la Organizzazione, in merito alle problematiche più volte emerse, che spingono talora alcune Aziende a comportamenti non in linea con i reciproci interessi (per esempio, vendite tramite rivenditori non autorizzati, sconti non motivati ed eccessivi, vendite fuori territorio, e altro) si è trattata — con il Presidente, i Vicepresidenti e alcuni Consiglieri dell'UCAV, presenti a Verona martedì 18.10 u.s. nell'ambito della riunione del Gruppo di lavoro ISC — una nuova strutturazione degli sconti per la Nuova Polo, così composta:

a- Sconto base/immediato in fattura = 8 %

b- Sconto "differito a breve" = 5 %

Totale (come per il modello precedente) = 13 %

c- Maggior Sconto (con stesse modalità) = 3 %

In particolare, lo sconto "differito a breve" di cui al punto b- verrà riconosciuto a posteriori ma in tempi brevi, e sarà basato specificatamente sul reciproco impegno, sia nostro come anche di ciascuna Azienda concessionaria della Autogerma, di curare il territorio contrattuale per cui entrambi — Autogerma e concessionaria — sono competenti per impostazione, per commercializzazione e vendita, nonché per l'obbligo della intensa cura reciproca dell'utilizzatore finale residente nel territorio affidato.

Rimane da valutare se opportuno, cioè di interesse comune per tutti noi, di modificare o meno (in su o in giù) la franchigia dell'attuale 15 % (di fuori territorio).

I Signori Delegati UCAV di area prenderanno quindi rapidamente contatto con Voi per approfondire quanto sopra nonché accogliere riflessioni, suggerimenti e migliorie in relazione.

I predetti Delegati si consulteranno quindi successivamente con urgenza con noi affinché la Autogerma possa prendere la propria decisione in via definitiva. . .»

(123) Con circolare del 2 novembre 1994 (cfr. nota 85) viene comunicato ai concessionari che, con effetto immediato e almeno fino al 30 aprile 1995, trova applicazione un nuovo regime degli sconti, come descritto nella circolare del 20 ottobre 1994. Entrambe le circolari costituiscono parte integrante delle relazioni contrattuali tra Autogerma ed i concessionari, giacché sono intese a precisare le disposizioni contrattuali contenute nella convenzione riportata nell'allegato del contratto di concessione, ed a sospendere l'applicazione della politica degli sconti praticata fino a quel momento per i nuovi modelli. Autogerma annuncia nella circolare del 2 novembre 1994 che il nuovo regime degli sconti ha effetto immediato. Il sistema degli sconti diventa, dal 2 novembre 1994, parte integrante delle relazioni contrattuali che intercorrono tra Autogerma ed i concessionari. Tale interpretazione è confermata dalle sentenze pronunciate dalla Corte di giustizia nelle cause riunite Ford/Commissione e nella domanda di pronuncia pregiudiziale Bayerische Motorenwerke contro ALD Auto-Leasing D GmbH ([150]).

(124) Autogerma ha eseguito le istruzioni di Audi relative al regime di sconti non oltre il novembre 1994; il nuovo sistema degli sconti viene integrato nei contratti di concessione italiani sotto forma di una convenzione aggiuntiva [cfr. Lettera di Autogerma all'Audi del 10 novembre 1994 *Splitmargensystem — Audi A 4* (sistema di scaglionamento del margine — Audi A 4) alla nota 87, capo 1, sezione C.II.2.c.2) e documento alla nota 93].

(125) Inoltre Autogerma ha stabilito, fin dal 1987, nei contratti con i concessionari italiani che i pagamenti del maggior sconto sarebbero stati effettuati essenzialmente solo per le vendite a clienti (indipendentemente se si trattava di consumatori finali, intermediari, altri concessionari o rivenditori non appartenenti alla rete distributiva) residenti all'interno del territorio contrattuale. La «Convenzione B» relativa al regime del maggior sconto è stata inasprita, con effetto dal 1° gennaio 1995, nel senso che lo stesso sconto viene ora concesso soltanto per auto che siano anche immatricolate nel territorio contrattuale del concessionario. Per gli esempi si rimanda ai documenti citati alla nota 98.

(126) I concessionari si sono anche espressamente obbligati, nei confronti dell'importatore, ad astenersi dalle vendite al di fuori del proprio territorio contrattuale, ed in particolar modo all'estero (cfr. capo 1, sezione D.II). Ciò è comprovato dai documenti di cui alla nota 142.

(127) Inoltre anche il comportamento dei concessionari, illustrato di seguito, dimostra che hanno accettato il divieto di o le restrizioni all'esportazione:

— Sulla base di tale divieto o di tali restrizioni all'esportazione, i concessionari impartiscono istruzioni ai propri rivenditori di non effettuare più vendite all'estero. La Commissione dispone della prova nella lettera che il concessionario VW/Audi Eurocar SpA del 6. 3. 1995 ha indirizzato ai propri rivenditori Fantini, Mansutti, Torresan, Ciesse Car, Tonero, Fantini e Autogris (cfr. nota 62), nella quale comunica che Autogerma ha posto un divieto assoluto di vendita all'estero e che le vendite al di fuori del territorio contrattuale non possono eccedere il 15 % del fatturato totale di vendita:

«Già in passato abbiamo avuto modo di intrattenerVi sulla delicata questione delle vendite fuori zona.

Poiché l'Autogerma non intende più tollerare una eccessiva attività di vendita al di fuori della propria area di competenza, ribadiamo quanto segue:

— sono assolutamente vietate le vendite all'estero (anche di quelle vetture preventivamente immatricolate in Italia)

— saranno penalizzate tutte le vendite al di fuori della propria zona di competenza eccedenti il 15 % delle proprie consegne . . .»

— I concessionari revocano i contratti dei loro collaboratori che hanno effettuato vendite all'estero. Ad esempio si richiama la nota avente per oggetto *Colloquio con Sig. Beikircher-BZ* del 21 ottobre 1994, di cui alla nota 143.

— I concessionari chiedono ad Autogerma l'autorizzazione prima di concludere contratti di acquisto con consumatori esteri (cfr. capo 1, sezione D.II). Si rimanda alla lettera citata alla nota 143 della ditta Brenner Garage ad Autogerma datata 19 dicembre 1994 e della ditta Dorigoni del 22 giugno 1995.

— I concessionari rifiutano di vendere a clienti che risiedono all'estero e ad altri concessionari VW/Audi, adducendo come giustificazione il fatto che non effettuano più vendite all'estero (cfr. capo 1, sez. D.III). Si rinvia ad esempio alle lettere del rivenditore Dorigoni di cui alle note 145 e 146.

— I concessionari consigliano ai consumatori e agli altri concessionari appartenenti alla rete distributiva di rinunciare all'acquisto, in quanto i tempi di consegna sono probabilmente superiori ad un anno (cfr. capo 1, sezione D.III). A riprova vengono citate le lettere del concessionario Auto Brenner di cui alla nota 147.

— I concessionari hanno richiesto ai consumatori finali una dichiarazione di impegno. Si richiamano i contratti di vendita citati alla nota 128.

— I concessionari hanno accettato la sospensione del maggior sconto per tutte le vendite effettuate al di fuori del territorio contrattuale. Il presidente di Autogerma poteva riservarsi in ogni caso la facoltà di non concedere il maggior sconto, senza doversi attendere difficoltà da parte dei concessionari. Ad esempio vedasi appunto interno *Non riconoscimento/trattenuta del Maggior sconto per vendite fuori zona (compreso esportazioni parallele)* del 28 giugno 1994 (cfr. nota 97).

3. *Conclusioni*

(128) Le misure adottate da Volkswagen, Audi e Autogerma per impedire od ostacolare le esportazioni parallele non costituiscono atti unilaterali che esulano, in quanto tali, dal divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Esse si inscrivono invece nei rapporti contrattuali esistenti tra i costruttori di autoveicoli e — per il tramite di Autogerma — i concessionari delle rispettive reti di distribuzione selettiva, poiché sono state prese di comune accordo e inserite nel contratto di concessione. La Corte di giustizia ha già affermato nella causa 107/82, AEG/Commissione ([151]), che l'ammissione di un rivenditore nella rete selettiva di distribuzione comporta l'accettazione espressa o tacita, da parte dei contraenti, della politica seguita dall'impresa. Anche la politica di restrizione delle consegne praticata da Volkswagen e Audi, considerata nel suo contesto economico e giuridico, dispiega i suoi effetti nel quadro degli accordi di distribuzione conclusi con i concessionari. Tale politica modifica i rapporti contrattuali tra Volkswagen, Audi e Autogerma, da un lato, ed i concessionari dall'altro. Gli ordinativi trasmessi dai concessionari non vengono più evasi dai costruttori. Si richiama la sentenza della Corte di giustizia nelle cause riunite 25 e 26/84, Ford/Commissione ([152]), che tratta un caso analogo. Inoltre i concessionari tedeschi ed austriaci hanno sollecitato Volkswagen e Audi, per lo meno dal settembre 1993, a limitare l'approvvigionamento del mercato italiano [cfr. il documento *Rede von Herrn Knief zur Plenum-Veranstaltung mit Herrn Dr. Piëch anläßlich des Europa-Kongresses am 8. September 1993 in Frankfurt* (Discorso del sig. Knief alla riunione plenaria con il dr. Piëch in occasione del congresso europeo tenutosi l'8 settembre 1993 a Francoforte) alla nota 113 e gli atti della conferenza dell'Unione dei concessionari europei *Protokoll der 7. Konferenz des Europäischen Händlerbeirats VW/Audi vom 21. bis 23. April 1994 in Dublin* alla nota 105].

(129) È irrilevante stabilire se i concessionari abbiano osservato il divieto di o le restrizioni all'esportazione a causa della pressione esercitata dal costruttore. La Commissione ha affermato nella decisione 82/367/CEE [153] che, perché si abbia pratica concordata, è sufficiente «che un'impresa indipendente adatti consapevolmente e volontariamente il proprio comportamento ai desideri di un'altra impresa; che i motivi di fondo o la consapevolezza dell'infrazione sono irrilevanti a tal fine».

III. **Sensibile restrizione della concorrenza**

1. *La restrizione della concorrenza sotto il profilo dell'oggetto e dell'effetto*

a) Oggetto

(130) Il sistema messo in atto al fine di individuare l'attività di esportazione dei concessionari e le sanzioni collegate hanno per oggetto di restringere la concorrenza «all'interno della marca». Esso è inteso ad ostacolare i concessionari italiani che intendono avvalersi dei vantaggi competitivi rispetto ai concessionari di altri Stati membri offerti, ad esempio, dalle oscillazioni valutarie, vendendo autoveicoli a clienti che non sono residenti nel proprio territorio contrattuale o in Italia. Viene operata un'unica distinzione, vale a dire se il cliente risieda all'interno o al di fuori del territorio contrattuale del concessionario o del territorio italiano, mentre non si fa distinzione alcuna tra un consumatore finale, un intermediario da questi incaricato, un altro rivenditore appartenente alla rete di distribuzione o un rivenditore indipendente. Ne consegue una compartimentazione del mercato.

(131) Che l'oggetto consiste nella restrizione della concorrenza si evince sia dalla combinazione delle misure adottate che dalle singole misure considerate separatamente:

i) La restrizione della concorrenza come oggetto delle misure considerate complessivamente

La finalità perseguita dall'insieme delle varie misure adottate, vale a dire prevenire le esportazioni parallele o — come vengono spesso chiamate da Volkswagen, Audi e Autogerma — le «riesportazioni», si evince in tutta chiarezza dalla seguente nota interna intitolata «Re-exporte» della Volkswagen in data 1° marzo 1994 (cfr. nota 102):

«. . .

3. Trotz preislicher Verschlechterung unserer Produkte in Italien ergab sich durch den Lira-Verfall ein erhebliches Preisgefälle zu Deutschland und anderen Märkten. Diese Situation hat vor allem bei den Händlern im norditalienischen Raum zu Re-Exporten geführt (in Summe 1993 ca. 17 000 Volkswagen PKW nach Deutschland).

Stand: 20. Dezember 1993 KFZ-Zul.Amt Flensburg

4. Durch geeignete Maßnahmen

— Händleraudits
— Abmahnungen
— gezielte Zuteilung
— Bonuskürzungen
— Kündigungen (3 Händler in 1993)

wurde seitens Autogerma S.p.A. und Volkswagen AG Einfluß genommen.

Dadurch wurden die Re-Exporte erheblich eingeschränkt . . .».

(132) Anche la lettera di Autogerma alla Volkswagen AG del 26 settembre 1994 *Measures to control and prevent reexport* (cfr. capo 1, sezione C.I e nota 15 per la traduzione) è molto eloquente al proposito:

«with reference to the discussion we had in Verona Thursday 15 and Friday 16 of September . . . we confirm herewith the main measures taken by Autogerma to control and prevent re-export.

We are convinced that with these measures we shall possibly reduce drastically the re-export if also in Germany actions are taken with the German dealers which are continuously looking for new cars getting in touch directly with our dealers and Companies like VAGAS are prohibited to make interesting offerings to our dealers which are in this moment in red figures . . .».

(133) Questi documenti comprovano che il complesso delle misure si fonda su una strategia messa in atto dalla Volkswagen, Audi e Autogerma e che mira a ridurre drasticamente le esportazioni parallele dall'Italia. Con l'adozione di tali misure combinate i costruttori intendono intervenire sulla situazione di mercato e vogliono stabilire come il mercato dovrà evolvere. La finalità esplicitamente perseguita da Audi è di limitare il numero delle esportazioni a meno di 100 autoveicoli al mese (cfr. documento manoscritto alla nota 58) ovvero dimezzare entro sei mesi il volume delle riesportazioni/importazioni «grigie» constatato nel febbraio 1995. L'insieme delle misure adottate dovrebbe consentire di conseguire tale finalità entro il settembre 1995 (cfr. verbale della riunione di dipartimento del 3 febbraio 1995 alla nota 59).

(134) La finalità della restrizione della concorrenza perseguita dall'insieme delle misure adottate risulta particolarmente evidente se si considera il collegamento esistente tra il sistema di sconti e di margini, da un lato, e la politica di forniture limitate (cfr. documento *Maßnahmenprogramm* del 10 febbraio 1995 alla nota 123): il maggior sconto ed i margini sono gli elementi di calcolo del concessionario nel determinare, nella sua impresa, la redditività economica della vendita di un autoveicolo, tenuto conto delle spese collegate (personale addetto alla vendita, salone di esposizione). Il maggior sconto ed i margini costituiscono anche il margine di manovra entro il quale il concessionario può negoziare il prezzo con il cliente. Se il concessionario sa

che vendendo un veicolo al di fuori della zona contrattuale viene annullato lo sconto del 3 %, egli si asterrà dall'effettuare una tale vendita perlomeno fino a che avrà smerciato tutti gli autoveicoli destinati alla zona di sua competenza. Il sistema dei margini opera nella stessa direzione, ma in modo ancora più incisivo, in quanto il concessionario — per le vendite effettuate a clienti non residenti nella sua zona contrattuale — percepisce una entrata inferiore di quasi il 40 % (5 % del 13 %), che aggiunto al maggior sconto corrisponde al 50 % (per la Volkswagen) (cfr. doc. *Maßnahmenprogramm* del 10 febbraio 1995 alla nota 123), ovvero del 33 % (5 % del margine del 15 %), che diventa 44 % se si considera il maggior sconto del 3 % (per l'Audi), per ogni veicolo venduto. Egli non può nemmeno aumentare il prezzo di vendita dell'auto in misura corrispondente, e rifarsi in tal modo dello svantaggio finanziario sul cliente, se non vuole perdere competitività. In considerazione della politica di restrizione delle consegne praticata da VW e Audi, il concessionario viene pertanto indotto a non accettare offerte di acquisto da parte di consumatori finali al di fuori del proprio territorio contrattuale.

ii) La restrizione della concorrenza come oggetto delle singole misure

(135) Le misure adottate da Volkswagen, Audi e autogerma nei confronti dei concessionari per imporre il divieto di o le restrizioni all'esportazione non hanno per effetto la restrizione della concorrenza soltanto quando sono considerate complessivamente, ma risultano, anche prese separatamente, oggettivamente intese ad annullare l'interesse che le esportazioni rivestono per i concessionari italiani.

(136) — La limitazione del pagamento del maggior sconto ai casi di vendite effettuate all'interno del territorio contrattuale, come concordato nella *Convenzione B* del contratto di concessione, priva la vendita di un veicolo ad un consumatore finale, un intermediario da questi incaricato o altri rivenditori della rete distributiva al di fuori del proprio territorio contrattuale di qualsiasi attrattiva per il concessionario. La Commissione ha già sancito, nella decisione 85/617/CEE (Sperry New Holland) ([154]), che sono vietati gli accordi o le pratiche che prevedono la concessione di abbuoni a condizione che il cliente non riesporti successivamente l'oggetto dell'acquisto. Il fine di restringere la concorrenza, perseguito da tale misura, viene già raggiunto attraverso la clausola corrispondente contenuta nel contratto di concessione. Non è necessario che tale disposizione contrattuale venga anche applicata ([155]). L'effettiva sospensione del maggior sconto per le vendite al di fuori della zona di competenza, in vigore perlomeno dal settembre 1993, rafforza la suddetta finalità; essa costituisce, come descritto dalla stessa Autogerma (cfr. lettera del 21 settembre 1994 alla nota 14 e capitolo 1.C.I), una sanzione intesa a ostacolare il commercio intracomunitario.

(137) — Il sistema dei margini, introdotto in aggiunta alla sospensione del maggior sconto, persegue il medesimo obiettivo. La finalità della restrizione della concorrenza perseguita dal regime degli sconti è già raggiunta con l'introduzione di un regime che ha inizialmente carattere temporaneo (cfr. circolare del 2 novembre 1994 alla nota 85). I concessionari si vedono limitare la loro libertà di azione poiché devono temere, in caso di vendite al di fuori del territorio contrattuale, l'adozione di sanzioni da parte di Autogerma, quali ad esempio l'addebito del margine di sconto. Tale interpretazione è stata confermata dalla Commissione in diverse decisioni ([156]). Il sistema dei margini è stato applicato anche dopo il 30 aprile 1995 (cfr. doc. *Maßnahmen zur Reduzierung von Grauexporten* (misure volte alla riduzione delle esportazioni grigie) del 21 agosto 1995 alla nota 81 e documento di cui alla nota 86).

(138) Audi precisa la finalità del sistema di margini e di sconti nella nota interna datata 23 novembre 1994 e indirizzata dal sig. Diaz Ruiz al presidente dell'Audi, dr. Demel (cfr. documento citato alla nota 93):

«... Anbei erhalten Sie die schriftliche Bestätigung von Herrn Schlesinger über die zusätzlich eingeführten Maßnahmen (Splitmarge), um Grauimporte zu verhindern.

Dies bedeutet, daß ein Händler, der Grauimporte vornimmt, 5 % Splitmargen-Anteil + 3 % Bonus verliert, was eine zusätzliche Preiserhöhung von 8 % darstellt.

Die Zustimmung der Händler zu dieser Splitmarge bedeutet, daß die Mehrzahl aller Händler bereit ist, Grauimporte zu verhindern, weil die Vertriebskosten beim Kauf eines Autos mehr als 10 % darstellen.

Das heißt, kurzfristig würde der Händler einen negativen Cash-flow für jedes Auto erzielen ...»

(139) — Il divieto di forniture incrociate ha per oggetto di ostacolare gli scambi transfrontalieri tra concessionari italiani e quelli di altri Stati membri e di compartimentare i mercati nella fase commerciale. Ciò consente di mantenere le differenze di prezzo, a volte rilevanti, per i veicoli delle marche VW e Audi all'interno del mercato comune (cfr. capitolo 1, B.II). La Commissione e la Corte di giustizia hanno sempre sottolineato l'incompatibilità dell'impedimento o del divieto di forniture incrociate con l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato ([157]).

(140) — I concessionari erano obbligati, dietro istruzione di Autogerma, a sottoporre le vendite al di fuori del territorio contrattuale (vedasi in particolare i documenti citati alle note 70 e 143) all'approvazione preventiva dell'importatore. Con tale misura Autogerma interferisce nella libertà contrattuale dei concessionari al fine di restringere la concorrenza all'interno della rete di distribuzione.

(141) — La restrizione nell'approvvigionamento del mercato italiano, praticata da Volkswagen e Audi, persegue la finalità — come illustrato al capo 2.A.II.1 — di mantenere le vendite dei concessionari italiani nei rispettivi territori di competenza. Tale politica non è intesa ad alleviare la pressione a volte esercitata sui concessionari italiani dalle scorte (vale a dire la quantità di autoveicoli che i concessionari erano tenuti ad acquistare dal costruttore) e dare loro respiro finanziario, quanto piuttosto ad evitare che tale pressione delle scorte possa vanificare il divieto di o le restrizioni all'esportazione. Si richiama a tale proposito il documento citato alla nota 107. Autogerma ha affrontato esplicitamente il tema degli effetti restrittivi della concorrenza derivanti dalle consegne limitate nella lettera ad AUDI «Export aus Italien» del 13 giugno 1994 (crf. nota 62 e citazione nel capo 2, sez. A.II.1). La politica di forniture limitate non può nemmeno essere giustificata da difficoltà di consegna, poiché tale misura interessa tutti i modelli dalla fine del 1993 ed è stata rafforzata per i nuovi modelli VW Polo e Audi A 4. Nel febbraio 1995 Audi annulla la consegna di un lotto di 8 000 autoveicoli del modello Audi A 4. Alle proteste di Autogerma per tale annullamento, Audi ribadisce di avere adottato una politica di limitato approvvigionamento del mercato italiano. A tale proposito si cita una nota interna, del 6 febbraio 1995 della Task Force costituita da Audi (cfr. nota 109):

«Lieferung von weiteren 8 000 Fahrzeugen für den italienischen Markt

Die italienischen Händler haben gefordert, daß weitere 8 000 Audi A4 1995 nach Italien geliefert werden sollen. Die Autogerma soll eine entsprechende Zusage bereits gegenüber den italienischen Händlern abgegeben haben.

Ursprünglich war vorgesehen, den italienischen Markt restriktiv und marktgerecht zu beliefern. Durch die Zusage von weiteren 8 000 Fahrzeugen können sich die italienischen Händler bereits im jetzigen Stadium auf den Reexport von Audi A4 einstellen und entsprechende Zusagen gegenüber freien Importeuren und Händlern abgeben. Die Marktbearbeitung mit den ursprünglich zugesagten Fahrzeugen könnte vernachlässigt werden.

Um in Italien ein Zeichen zu setzen, daß die von Ihnen angekündigte restriktive und marktgerechte Belieferung beibehalten wird, sollte die Zusage vom Ressortgespräch, daß die geforderten 8 000 Fahrzeuge nicht geliefert werden, umgehend dem Importeur bekanntgegeben werden.

Wir bitten Sie, diese Beschlußlage der Autogerma umgehend mitzuteilen und für eine entsprechende Kommunikation im italienischen Handel zu sorgen . . .».

(142) — Volkswagen e Audi sono a conoscenza del fatto che Autogerma instilla nei concessionari il timore della risoluzione del contratto di concessione al fine di esercitare pressione nei loro confronti affinché rispettino il divieto di o le restrizioni all'esportazione. Il contratto di concessione può essere risolto senza indicazione delle motivazioni con un preavviso di almeno un anno (cfr. § XXI, articolo 1, del contratto di concessione, nota 83). Autogerma risolve effettivamente i contratti di quei concessionari che avevano effettuato vendite di autoveicoli destinati all'esportazione (cfr. documento «Export aus Italien» del 13 giugno 1994 nota 62); a tale proposito ribadisce a livello interno he le risoluzioni dei contratti «verso l'estero dovevano essere giustificate da altri motivi» (cfr. documento citato alla nota 125 «Besuch bei Autogerma», del 10 febbraio 1995 e capitolo 1, C.II.6). Nella misura in cui il costruttore/importatore prende a pretesto il contratto di distribuzione selettiva per interferire nella libertà contrattuale di un concessionario che si trova in situazione di dipendenza economica, sussiste una restrizione di concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato. Tale interpretazione è già stata confermata dalla Commissione nella decisione 82/367/CEE ([158]).

(143) — Autogerma si è messa d'accordo — ed i costruttori ne erano a conoscenza — con i concessionari per esigere dai consumatori finali una dichiarazione di impegno. Il consumatore era in tal modo costretto a sottoscrivere una dichiarazione di impegno che limitava il suo diritto di disporre di un bene di sua proprietà a proprio piacimento. Siffatta pratica costituisce una restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. La Corte di giustizia ha dichiarato a tale proposito: «dalla giurisprudenza della Corte si desume che le clausole, inserite nei contratti di compravendita, che limitino la libertà dell'acquirente di disporre della merce in relazione ai propri calcoli economici, costituiscono restrizioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 85 del trattato.» ([159]):

b) Effetto

(144) Le misure producono l'effetto di limitare la vendita transfrontaliera di autoveicoli. Ai concessionari è stato più volte ripetuto (cfr. lettera citata alla nota 15 «Measures to control and prevent reexport», del 26 settembre 1994, del capo 1, C.I; nonché documento di cui alla nota 18, in capo 1, C.I.) che possono effettuare attività di vendita esclusivamente all'interno del proprio territorio contrattuale. In caso di inosservanza vanno incontro alle descritte sanzioni. I concessionari hanno mantenuto un comportamento corrispondente a quanto prescritto da Autogerma ed hanno rifiutato di vendere a clienti residenti al di fuori del proprio territorio di competenza (senza distinguere tra consumatori finali, intermediari che agiscono per conto di questi ultimi, altri concessionari appartenenti alla rete di distribuzione o rivenditori indipendenti estranei

alla rete di distribuzione). Nel capo 1, sezione D, si descrive come dei concessionari abbiano rifiutato di vendere autoveicoli del modello VW/Audi a consumatori finali motivando il rifiuto con un divieto all'esportazione imposto dal costruttore o importatore generale (cfr. i documenti citati nel capo 1, sezione D.I. e le note 130, 132, 134, 135, 136, 138, 140). I concessionari rifiutavano frequentemente di vendere a consumatori finali affermando che in caso di vendita di un autoveicolo destinato all'esportazione andavano incontro a misure sanzionatorie da parte dell'importatore generale (cfr. documento in nota 137) se non addirittura alla risoluzione del contratto di concessione (documento citato in nota 132). Taluni concessionari avevano anche risposto con lettere tipo ai clienti non residenti nella propria zona di competenza, anche quando si trattava con ogni evidenza di consumatori finali; facendo riferimento a lunghi tempi di attesa per la consegna, sconsigliavano il cliente dall'effettuare l'acquisto (cfr. documenti citati al capo 1, D.III, e note 145 e 147). La Commissione è in possesso di un documento comprovante che un concessionario ha cercato di riacquistare un autoveicolo già venduto ad un consumatore finale residente al di fuori della propria zona contrattuale ed avrebbe riferito i propri tentativi ad Autogerma scusandosi per aver causato difficoltà al costruttore attraverso tale vendita (cfr. documento citato nel capo 1, D.III, e nota 144).

(145) Autogerma riferisce ad Audi che le misure adottate hanno avuto per effetto un enorme calo dei veicoli esportati delle marche VW/Audi (cfr. nota 148). Anche l'importatore generale per Volkswagen, Audi e Porsche in Austria conferma con lettera del 27 marzo 1995 all'Audi l'effetto di compartimentazione del mercato ottenuto grazie a tali misure (cfr. nota 31):

«... Aus den in der jüngsten Zeit mit den Händlern der betroffenen Gebiete geführten Gesprächen konnten wir feststellen, daß sich das Thema Grauimporte beruhigt hat. So ist bis zur Stunde kein einziger A4 aus Italien nach Österreich importiert worden.

Die von Ihnen gemeinsam mit dem italienischen Importeur eingeleiteten Maßnahmen scheinen also zu wirken. Dafür möchten wir uns bei Ihnen und allen, die daran mitgewirkt haben, sehr herzlich bedanken ...».

c) Conclusione

(146) Volkswagen, Audi e Autogerma hanno cercato e (perlomeno nei confronti dell'Austria e della Germania) ottenuto, grazie alle misure da loro adottate, di imporre l'effettiva applicazione di un divieto di o di restrizioni all'esportazione. Sia le misure considerate complessivamente sia le singole misure sono suscettibili di restringere la concorrenza.

2. *Sensibile restrizione della concorrenza*

(147) Le quote di mercato detenute da Volkswagen e Audi nel settore degli autoveicoli di nuova produzione all'interno della Comunità sono rilevanti (cfr. capo 1, sezione A.III). Le quote di mercato di Volkswagen e Audi vengono esaminate assieme in quanto Audi, in qualità di società controllata dalla Volkswagen segue una strategia di mercato concordata con la prima. Si richiamano la nota trovata dalla Commissione «Preisharmonisierung» del 30 agosto 1993 (cfr. nota 105) che riassume gli esiti di un colloquio tra Volkswagen e Audi circa il contenimento dei flussi di mercato grigio, provenienti soprattutto dall'Italia. Al capitolo «IV Weiteres Vorgehen» («misure da adottare») si precisa quanto segue:

«... Ziel ist ein abgestimmtes, gleichgerichtetes Vorgehen der Marken VW und Audi ...»

(148) Tra l'Italia e gli altri Stati membri esistono dal 1993 sensibili differenze di prezzo. Si rimanda all'analisi condotta nel capo 1, B.II. Le differenze di prezzo tra Italia e, soprattutto, Germania e Austria sono andate diminuendo nel corso dell'anno 1996. Ciò è riconducibile, tra altri fattori (quali l'aumento dei prezzi di Volkswagen e Audi), al rafforzamento della lira. L'interesse economico che riveste il commercio parallelo di autoveicoli provenienti dall'Italia viene quindi a calare. Lo scopo delle misure adottate da Volskwagen e Audi per il tramite di Autogerma rimane tuttavia immutato. Le misure possono quindi ridiventare efficaci quando oscillazioni valutarie o altri fattori aumentassero il divario tra i prezzi. La restrizione della concorrenza rimane quindi potenzialmente sensibile all'interno del mercato comune.

IV. **Sensibile pregiudizio al commercio tra Stati membri**

(149) Il commercio tra Stati membri viene pregiudicato in quanto gli scambi transfrontalieri sono limitati dal divieto di o dalle restrizioni all'esportazione imposto da Volkswagen e Audi. Da un lato, il mercato italiano viene chiuso in quanto potenziale mercato di provenienza delle esportazioni parallele, dall'altro i mercati di destinazione finale di tali esportazioni, sui quali vige un livello di prezzi sensibilmente maggiore, quali la Germania e l'Austria, vengono protetti da tali esportazioni parallele.

(150) Come descritto al capo 1, B.I, il volume delle esportazioni parallele effettive e potenziali è ingente. Pertanto sussiste un sensibile pregiudizio al commercio tra gli Stati membri.

V. **Conclusioni**

(151) Volkswagen e Audi hanno messo in atto con i concessionari italiani, per il tramite di Autogerma, un divieto di o delle restrizioni all'esportazione, dai quali emerge chiaramente che i concessionari sono tenuti a non vendere alcun autoveicolo delle marche VW e Audi al di fuori del proprio territorio contrattuale.

(152) La finalità illecita, consistente nel vietare o restringere il commercio parallelo, viene conseguita attraverso un accordo scritto. Le misure adottate dai costruttori e dall'importatore si inseriscono nei rapporti contrattuali che intercorrono tra i costruttori ed i concessionari della loro rete di distribuzione selettiva per il tramite di Autogerma.

(153) Si tratta di restrizioni sensibili della concorrenza, che pregiudicano sensibilmente il commercio tra gli Stati membri. Pertanto sussiste una violazione del divieto sancito all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato.

B. ***Articolo 85, paragrafo 3***

I. **Regolamenti di esenzione per categoria (CEE) n. 123/85 e (CE) n. 1475/95**

(154) Il regolamento (CEE) n. 123/85 ([160]) è rimasto in vigore dal 1° luglio 1985 fino al 30 giugno 1995 ed è stato sostituito dal regolamento (CE) n. 1475/95 ([161]). L'articolo 13 del regolamento (CE) n. 1475/95 dispone che le disposizioni del regolamento (CEE) n. 123/85 restano applicabili fino al 30 settembre 1995. L'articolo 7 sancisce che il regolamento (CEE) n. 123/85 si applica, durante il periodo dal 1° ottobre 1995 al 30 settembre 1996, agli accordi già in vigore al 1° ottobre 1995 che soddisfano le condizioni di esenzione previste dal medesimo. Pertanto il presente caso deve essere valutato in base alle disposizioni del regolamento (CEE) n. 123/85 soltanto fino al 1° ottobre 1996. Dopo tale data si applicano senza eccezioni le disposizioni del regolamento (CE) n. 1475/95.

(155) Il regolamento (CEE) n. 123/85 ed il regolamento (CE) n. 1475/95 non concedono alcuna esenzione agli accordi relativi ad un divieto di o alle restrizioni all'esportazine intesi a prevenire le esportazioni parallele da parte di consumatori finali, di intermediari da questi incaricati o di altri rivenditori appartenenti alla rete distributiva.

1. *Articolo 3, punto 10, lettera a), del regolamento (CEE) n. 123/85*

(156) L'articolo 3, punto 10, lettera a), del regolamento autorizza il costruttore a vietare al concessionario di fornire prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti ad un rivenditore che non sia un'impresa della rete distributiva. Il regolamento di esenzione per categoria riconosce pertanto l'interesse del costruttore alla tutela della propria rete di distribuzione selettiva.

(157) Il regolamento (CEE) n. 123/85 è rimasto in vigore dal 1° luglio 1985 fino al 30 giugno 1995. Si può pertanto supporre che la distinzione operata dal regolamento di esenzione per categoria tra utilizzatori finali, intermediari e concessionari della rete distributiva da un lato e rivenditori non appartenenti alla rete distributiva dall'altro, fosse nota. Questi ultimi rivenditori vengono anche designati con il termine «importatori grigi». Non esiste tuttavia alcuna terminologia uniforme; a volte con il termine «importazioni grigie» vengono indicate anche le importazioni parallele per il ramite di utilizzatori finali e/o intermdiari. Il termine «reimportazioni» comprende generalmente tutti i tipi di importazioni parallele, effettuate sia da consumatori finali, intermediari, altri concessionari della rete o rivenditori non appartenenti alla rete distributiva; tuttavia nemmeno in questo caso si può parlare di un uso terminologico riconosciuto a livello generale.

(158) Se il divieto di o le restrizioni all'esportazione imposti da Volskwagen, Audi e Autogerma interessassero soltanto misure adottate esclusivamente ed esplicitamente nei confronti di rivenditori autonomi che non appartengono alla rete di distribuzione, tali beneficerebbero di una esenzione in virtù del regolamento (CEE) n. 123/85. Tale esenzine per contro non si applica alle misure considerate per i motivi seguenti.

(159) Volkswagen, Audi e Autogerma non operano, né nella loro scelta terminologica né nella definizione effettiva delle misure, una distinzione tra rivenditori estranei alla rete distributiva, da una parte, e consumatori finali, i loro intermediari o altri concessionari della rete, dall'altra.

a) Scelta terminologica

(160) — Come descritto nel capo 1, sezione C.II.1, Volkswagen non si avvale di una terminologia uniforme, bensì utilizza indifferentemente i termini di «importazioni grigie» e di «reimportazioni». Per gli esempi si rimanda ai documenti citati alla nota 50. Ciò consente di concludere che le misure relative al divieto di o alle restrizioni all'esportazione erano applicabili a tutti i tipi di reimportazione.

(161) Il comportamento di Volkswagen conferma che si dovevano vietare anche le reimportazioni attraverso gli utilizzatori finali o gli intermediari da questi incaricati. In una nota interna «Verkauf an europäische Privatkunden und "echte" Vermittler» del 4 luglio 1995 (nota 50), Volkswagen avverte che un vero intermediario, vale a dire un intermediario regolarmente incaricato ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 11, del regolamento, intendeva protestare presso la Commissione delle Comunità europee poiché non gli veniva fornita alcuna informazione, dietro istruzione interna di Autogerma. In tale nota il comportamento adottato dai concessionari viene qualificato come non compatibile con il regolamento:

«... Achtung: Entzug der GVO möglich! ...»).

(162) Nonostante ciò non si propone di porre fine al comportamento anticoncorrenziale, ma si consiglia unicamente:

«... Aus politischen Gründen müssen hier Wogen geglättert werden ...».

(163) Volkswagen ha impartito istruzioni ad Autogerma in merito alle risposte da fornire ai consumatori finali (cfr. nota 35). In tali risposte si doveva mettere in rilievo il fatto che i clienti privati potevano essere riforniti; se alcuni avevano ricevuto un rifiuto si era trattato di un increscioso malinteso; del resto, nessun concessionario poteva essere obbligato a vendere ad un determinato cliente. La citata lettera dimostra che Volkswagen vuole dare l'impressione di tenere un comportamento conforme alle norme sulla concorrenza, in effetti però persegue una tattica di «dilazione» nei confronti dell'utilizzatore finale e non rispetta il diritto del consumatore finale di acquistare la merce desiderata nel luogo di sua scelta all'interno del mercato interno. L'appunto interno della Volkswagen (cfr. documento alla nota 34) conferma tale obiettivo. Vi si legge:

«in keinem Fall den Eindruck enstehen lassen, daß auf Anweisung der VW AG, der Autogerma oder einzelnen Personen dieser Unternehmen keine Informationen an Privatkunden oder zulässige Vermittler herausgegeben werden dürfen».

(164) Se Volkswagen avesse voluto escludere dal divieto di o dalle restrizioni all'esportazione i consumatori finali, non sarebbe stato necessario dare ad Autogerma consigli del tipo descritto su come formulare le risposte ai clienti né precisare che si doveva evitare di dare l'impressione di voler impedire il commercio parallelo ad opera dei consumatori finali o intermediari. Atteso che una siffatta impressione poteva scaturire soltanto dall'invio di numerose lettere di protesta da parte di consumatori finali, i costruttori e l'importatore avevano tutto il tempo per assicurarsi che tali «malintesi» non si verificassero. Non c'è quindi bisogno di curare la terminologia quando il comportamento è conforme alle regole di concorrenza.

(165) Dalla nota interna *Reimporte Italien* (reimportazioni Italia) del 24 marzo 1995 (cfr. nota 91) si evince chiaramente che l'atteggiamento di Autogerma, descritto nella circolare del 16 marzo 1995 (cfr. nota 68) definisce soltanto la sua «posizione ufficiale» (cfr. comunicazione *Reimporte Italien* alla nota 91). Nell'appunto interno *Reimporte Italien* del 9 maggio 1995 (cfr. documento alla nota 70) viene ancora una volte ribadito:

«... Das anliegende Schreiben der EG-Kommission zeigt, daß man sich mit unserem Schreiben vom 30. März 1995 sowie dem letzten Rundschreiben der Autogerma nicht zufrieden gibt. Der Inhalt des Rundschreibens muß auch praktiziert werden, wenn wir nicht das hohe Risiko eines Bußgeldes laufen wollen ...».

(166) — Nella nota *Projektbeschreibung Graumarkt/ Reimporte* (descrizione del progetto: mercato grigio/reimportazioni) di Audi del 14 dicembre 1994 (cfr. nota 56), che è stata anche trasmessa alla presidenza di Audi AG, si opera una distinzione concettuale tra reimportazioni e attività dei rivenditori non autorizzati, ma viene contemporaneamente ribadito che tutti i tipi di importazioni grigie o di reimportazioni devono essere contrastate:

«Projektbeschreibung: Bekämpfung Graumarkt/Reimporte

Aufgaben und Zielsetzungen

1. Bekämpfung von Reimporten

— Einlieferung nach Deutschland

— Illegale Exporte aus Deutschland

— Andere Länder der Europäischen Union

2. Verhinderung der Belieferung von nichtautorisierten Wiederverkäufen ...»

(167) Nella presentazione del 9 febbraio 1995 per la riunione del consiglio d'amministrazione del 13 febbraio 1995 al punto *Einleitung von Maßnahmen gegen den Graumarkt/ Grauimportmarkt* (introduzione di misure contro il mercato grigio/importazioni del mercato grigio) (cfr. nota 57) viene data la seguente definizione di reimportazioni:

«...

2. Ausgangssituation

Reimporte unterscheiden sich in

a: Quereinkäufe der deutschen Vertragshändler im Ausland

b: Belieferung organisationsfremder Wiederverkäufer (= Graumarkt-Händler) ...»

(168) Sebbene Audi fosse consapevole della necessità di operare una distinzione concettuale tra le reimportazioni da parte di consumatori finali/ intermediari, gli acquisti incrociati e quelle dei rivenditori non appartenenti alla rete distributiva, e della conseguente necessità di applicare misure distinte nei diversi casi (cfr. documento *Reimportsituation* del 23 gennaio 1995 alla nota 104), nei documenti che fanno diretto riferimento al tema del contrasto alle reimportazioni/importazioni grigie tale distinzione non viene fatta. Ciò dimostra che la lotta alle reimportazioni dei consumatori finali/intermediari dall'Italia alla Germania era almeno uno degli obiettivi perseguiti. Si possono addurre altri esempi sulla scorta di altri documenti, oltre a

quelli già citati: in *Situationsbericht Grauimporte K-VSK del 6 April 1995* (cfr. nota 104) si precisa nel capitolo *Organizzazione*:

«... Gründung einer Organisationseinheit im Vertrieb Audi zu dauerhaften Einschärnkung des Grau-, bzw. Reimportmarktes. Ziel ist der langfristige Schutz des exklusiven Vertriebsweges und der Preis- und Wertstabilität der Produkte ...»

(169) Nella relazione *Graumarkt Italien* (mercato grigio Italia) del 5 febbraio 1995 di Audi (cfr. nota 8) il mercato grigio italiano è definito sulla base del raffronto tra le immatricolazioni nel mercato italiano e le esportazioni registrate dall'importatore, senza fare differenza tra la reimportazione da parte di rivenditori non appartenenti alla rete distributiva e la riesportazione da parte del consumatore finale/intermediario o le forniture incrociate. La relazione riservata sul mercato grigio 9/95 del 28 settembre 1995 (cfr. nota 104) contiene, al capitolo *1. Derzeitige Graumarkt/Reimportsituation ... Deutschland* (Attuale situazione delle riesportazioni/mercato grigio ... Germania), una statistica degli autoveicoli immatricolati in D — complessivo *(In D zugelassene Re-Importfahrzeuge — Gesamt*), e si osserva quanto segue:

«... Der Privatimport von Neufahrzeugen durch Endverbraucher nimmt stetig zu.

Eine Differenzierung nach Privatimport und Import durch nicht-autorisierte Wiederverkäufer ist nicht möglich ...»

(170) Audi persegue nei confronti dei consumatori finali la stessa strategia di Volkswagen: ai consumatori finali che protestavano perché i concessionari itlaiani dell'Audi si rifiutavano di vendere autoveicoli a stranieri, veniva risposto sempre con gli stessi argomenti (cfr. capitolo 1, C.I, documento alla nota 32). Nella risposta si faceva riferimento al diverso equipaggiamento degli autoveicoli e veniva ripreso l'argomento utilizzato da Volkswagen, secondo il quale il costruttore non poteva prescrivere ai concessionari italiani quali consumatori finali soddisfare (cfr. documenti citati alla nota 33). Tali formulazioni a prima vista legittime e che non possono essere biasimate dimostrano però, se considerate in connessione con altri documenti trovati nel corso dell'accertamento, che Audi voleva ostacolare anche le importazioni parallele di autoveicoli da parte di consumatori finali e di intermediari. Ai concessionari doveva essere ben chiaro che dovevano evitare di fare dichiarazioni secondo le quali era il costruttore o l'importatore a vietare loro la vendita ai consumatori finali (cfr. documento alla nota 149). Siffatte formulazioni non sarebbero state necessarie se in realtà ai concessionari non fosse effettivamente stato vietato di vendere i veicoli ad utilizzatori finali non italiani.

(171) — Autogerma ribadisce in diversi documenti indirizzati a Volkswagen e Audi che ai propri concessionari è fatto divieto di vendere al di fuori della propria zona di competenza. A riprova si richiamano soprattutto la lettera «Parallelexporte» del 14 giugno 1994 (cfr. nota 65), la lettera datata 21 settembre 1994 (cfr. nota 14, citata nel capitolo 1, C.I) e la lettera di Autogerma del 26 settembre 1994 *Measures to control and prevent reexport* (cfr. nota 15, citata nel capo 1, C.I). Inoltre Autogerma conferma ad Audi con lettera del 13 giugno 1994 (cfr. nota 62) avente per oggetto *Export aus Italien*:

«... Durch Autogerma wurden betreffende Händlerbetriebe mehrfach angemahnt ihr Geschäft ausschließlich auf dem Inlandsmarkt Italien abzuwickeln. Es erfolgten sogar zwei Händlerkündigungen ...»

(172) Anche negli appunti interni Autogerma ribadisce che i concesionari devono vendere le auto in Italia. Non si fa differenza tra rivenditori indipendenti e altri acquirenti, bensì solo tra vendite in o al di fuori dell'Italia. A tale proposito si legga l'appunto del presidente di Autogerma datato 28 giugno 1994 (cfr. nota 97):

«... Oggetto: Non riconoscimento/trattenuta del maggior sconto per vendite fuori zona (compreso esportazioni parallele).

A conferma di quanto già verbalmente anticipato, desidero approvare per iscritto (mia sigla e data), o meno, ogni singolo caso di eventuale successivo riconoscimento di accantonamento/trattenuta di maggior sconto per vendite fuori zona/esportazione parallela.

Ciò è tra l'altro di fondamentale importanza in connessione ai dati statistici sulle consegne ed immatricolazioni pubblicati dalla stampa che, oltre tutto, ci mette in cattiva luce nei confronti del pubblico e rende impossibile un'esatta valutazione della situazione del mercato.

Ricordo ancora una volta che la nostra rete deve vendere i nostri autoveicoli in Italia (ciò oltretutto affinché possa «sopravvivere») e non svolgere attività di «distribuzione» fuori zona.

Come è noto, la Autogerma da molto tempo richiede continuamente alle proprie case madri agevolazioni di forniture, prezzo, equipaggiamenti speciali, ecc. e ciò non può essere «contraccambiato» con una rivendita dei nostri veicoli all'estero.

Qualora necessitassero ulteriori precisazioni in merito, prego rivolgersi al sottoscritto»

(173) Nelle circolari trasmesse ai concessionari, Autogerma distingue (cfr. i documenti citati alla nota 68) tra consumatori finali/intermediari e rivenditori non appartenenti alla rete di distribuzione, ma fa chiaramente intendere ai concessionari, in altre circostanze, che le vendite effettuate al di fuori del territorio contrattuale sono indesiderate, indipendentemente dal tipo di acquirente.

Si richiama in particolar modo il verbale di riunione *Protokoll der Sitzung der Arbeitsgruppe Marketing U.C.A.V. — Autogerma /27 luglio 1994* (cfr. documento alla nota 67):

«... (Seite 2, Anm. der Kommission

Scarabel:

Unterstreicht, daß Sonderrabatte für Verkäufe außerhalb des Vertragsgebiets bei einigen Händlern blockiert worden seien, die — zumindest in der Theorie — legal eingefordert werden könnten. Er betont ferner die Notwendigkeit, die für Verkäufe außerhalb des Vertragsgebiets tolerierte Quote von 15 % erneut zu diskutieren.

Dr. Schlesinger:

... Der Sonderrabatt sei einfach ein zusätzlicher Rabatt — etwas über das Übliche hinaus. In der Vergangenheit sei er sehr großzügig gehandhabt worden und wenn heute ungefähr 20 Händler von insgesamt 234 diesen Sonderrabatt nicht erhalten hätten dann deshalb, weil keine Großhändler oder Exporteure belohnt werden sollen. Früher haben wir ein Auge und mehr zugedrückt, doch heute tendieren wir dazu, den Sonderrabatt beim Verkauf außerhalb des Vertragsgebiets zu verweigern, weil er auf Zulassungen und nicht auf Auslieferungen vergeben wird.

(Seite 4, Anm. der Kommission)

Dr. Schlesinger:

Fordert die U.C.A.V. auf, die Basis zu einem guten Anlauf des neuen Polo zu sensibilisieren (begrenzte Rabattgewährung, kein Export) ...»

(174) Con lettera del 21 gennaio 1995 U.C.A.V. informa i concessionari in ordine alla riunione con Autogerma del 20 gennaio 1995 (documento alla nota 66) con riferimento al modello Golf Variant:

«... (pag. 3, nota della Commissione)

Nessuna di queste auto va venduta al di fuori dell'area di competenza Autogerma ...».

(175) Nella corrispondenza con i concessionari, Autogerma esige da questi ultimi la conferma che si asterranno dall'effettuare vendite al di fuori del territorio contrattuale. Nel corso dell'accertamento, la Commissione ha trovato un numero ingente di lettere dello stesso tenore indirizzate ai concessionari (cfr. documenti citati alla nota 65). A titolo di esempio si cita la lettera inviata a Brenner Garage e datata 15 novembre 1993 (cfr. nota 64):

«Oggetto: Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale.

...

Ci riferiamo alla nostra precedente ORG/EP/cb del 20 ottobre 1993 con oggetto pari alla presente.

Siamo piuttosto perplessi nel rilevare che non avete ancora riscontrato il contenuto della nostra lettera, che valutiamo estremamente importante ma anche determinante ai fini di una corretta impostazione dell'attività di vendita della Vostra azienda.

La mancata Vostra risposta — Vi ricordiamo —, e quindi la mancata conferma da parte Vostra della cessazione di qualsiasi attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale demandato alla Vostra competenza, avrà come conseguenza quanto esposto nell'ambito del penultimo capoverso della nostra sopraccitata.

In attesa di Vostro riscontro che confermi pertanto anche la Vostra adesione alle normative in atto ...»

(176) Il termine utilizzato da Autogerma «vendita organizzata» non trova riscontro né all'articolo 3, punto 10, lettera a), della versione italiana del regolamento (CEE) n. 123/85 néi nei contratti tipo di concessione sottoscritti da Autogerma e dai distributori (cfr. contratto di concessione alla nota 83). Il contesto nel quale viene utilizzato tale termine di «vendita organizzata» illustra che con tale concetto non si intende semplicemente l'obbligo contrattuale del concessionario di non rivendere prodotti contrattuali a rivenditori non appartenenti alla rete distributiva ai sensi dell'articolo 3, punto 10, lettera a), del regolamento (CEE) n. 123/85. Piuttosto Autogerma collega sempre il termine «vendita organizzata» con la locuzione «fuori del territorio contrattuale». Tale associazione terminologica sarebbe superflua se si volesse parlare soltanto della vendita ai rivenditori: infatti essa è comunque vietata a norma del contratto di concessione senza che vi venga fatta distinzione tra rivendi-

tore avente sede all'interno o all'esterno del territorio contrattuale del concessionario (cfr. punto 3, ultima frase del contratto di concessione con Eurocar SpA alla nota 83). Inoltre, Autogerma sceglie anche nella corrispondenza in lingua tedesca il termine «außenstehende Verkaufsorganisationen» dal quale si evince chiaramente che vi sono ricompresi anche i concessionari VW e Audi non italiani. Si rimanda alla lettera citata al capo 1, C.I del 21 settembre 1994 (cfr. nota 14) nella quale si legge:

«... Diese Notwendigkeit hat dazu geführt, daß einige Partner, gedrängt von aussenstehenden Verkaufsorganisationen (darunter zahlreiche ausländische Volkswagen- und Audi-Händler), Verkaufsaktivitäten auch in Gebieten tätigen, die weit von der vertraglich festgelegten Zone liegen, manchmal sogar bis ins Ausland ...»

(177) In altra corrispondenza con i concessionari Autogerma utilizza solo le parole «Vendita al di fuori del territorio contrattuale». Si rinvia al documento citato alla nota 65 *Lettera a 20 rivenditori: vendita al di fuori del territorio contrattuale*, datata 24 febbraio 1995 (Autogerma, AG 000263) ed appunto *Elenco Concessionari ai quali è stata inviata lettera del 24 febbraio 1995 per vendita fuori dal territorio contrattuale* del 23 febbraio 1995. In queste lettere tipo Autogerma minaccia un certo numero di concessionari, il cui nome è riportato nella lista allegata all'appunto interno, di porre fine al rapporto di concessione se effettuano vendite al di fuori della zona di competenza. Ciò dimostra che Autogerma intende vietare tutte le vendite al di fuori del territorio contrattuale, senza fare distinzione tra consumatori finali, intermediari, altri concessionari o rivenditori indipendenti.

(178) Inoltre, in occasione degli accertamenti effettuati a Trento, Bolzano e Silandro, i concessionari sottoposti ad ispezione hanno riferito alla Commissione di avere ricevuto più volte da Autogerma l'ingiunzione verbale di astenersi dalle esportazioni. Tale istruzione si applicava anche alle vendite ai consumatori finali (cfr. documento citato alla nota 63).

(179) È convinzione della Commissione che Autogerma abbia scelto consapevolmente una terminologia non chiara per dare l'impressione ai concessionari che nell'espressione «Vendita organizzata fuori del territorio contrattuale» fosse ricompreso anche il divieto di effettuare forniture incrociate e vendite ai consumatori finali/intermediari. In tal modo si evitava di imporre direttamente un divieto di vendita ad altri concessionari, consumatori finali ed intermediari, in quanto Autogerma era consapevole — come indicato nel capitolo 1, C.I — che alcuni elementi della sua strategia costituivano indubbiamente una violazione del diritto comunitario in materia di concorrenza. Autogerma aveva ricevuto sostegno in tale comportamento da parte dei costruttori, che consigliavano anche di agire con prudenza (cfr. documento alla nota 17).

b) Descrizione delle misure

(180) — Nel controllo dei concessionari non si distingue tra vendite a rivenditori indipendenti e altri clienti; inoltre, il concessionario deve richiedere in linea di principio l'autorizzazione di Autogerma ogni volta che effettua una vendita al di fuori del territorio contrattuale (cfr. nota 69). Le relazioni di Autogerma sugli esiti dell'attività ispettiva presso i concessionari sono riferite sempre a tutte le vendite al di fuori della zona di comeptenza (cfr. documenti alla nota 44).

(181) — Il pagamento del «maggior sconto» viene concesso, a norma della «convenzione B» del contratto di concessione, perlomeno dal 1987 in linea di principio soltanto per le vendite effettuate all'interno della zona contrattuale; dal gennaio 1995 esso è subordinato anche all'effettiva immatricolazione dell'autoveicolo nella stessa zona. Tale limitazione non rientra tra le esenzioni ammesse dal regolamento (CEE) n. 123/85. Analogamente, il regolamento non prevede nemmeno l'esenzione della clausola relativa alla franchigia del 15 % contenuta nella suddetta convenzione, secondo la quale il premio viene pagato anche per vendite fuori territorio se tali vendite non eccedono il 15 % delle esportazioni complessive del concessionario. Tale clausola non risulta necessaria ai fini della tutela del sistema esclusivo e selettivo di distribuzione, giacché tale interesse del rivenditore viene già preso in considerazione dall'articolo 3, punto 10, del regolamento. Il costruttore può vietare al concessionario tutte le vendite a rivenditori non appartenenti alla rete distributiva, ma non può vietare al concessionario di effettuare vendite agli utilizzatori finali, ad intermediari o ad altri concessionari della rete distributiva. La clausola del 15 % non distingue tuttavia tra le menzionate categorie di clienti, bensì si applica nella stessa misura alle vendite a rivenditori non appartenenti alla rete distributiva, ad utilizzatori finali, ad intermediari o ad altri concessionari della rete distributiva.

Inoltre dal settembre 1993 il versamento del maggior sconto viene effettivamente sospeso (cfr. documento alla nota 18) senza che la decisione sia adottata sulla base del tipo di cliente (altri concessionari, consumatori finali, intermediari, rivenditori indipendenti) al quale è stata venduta la vettura destinata all'esportazione.

(182) — Lo stesso vale anche per il sistema dei margini commerciali. Anche in questo caso, Autogerma non distingue se il cliente sia un altro concessionario, un consumatore finale, un intermediario o un rivenditore indipendente. Determinante per la concessione dell'intero margine è esclusivamente se l'autoveicolo viene immatricolato nel territorio contrattuale del concessionario o meno (cfr. documenti alla nota 85). Ciò dimostra che non si tratta di un divieto mirante a prevenire la vendita a rivenditori non appartenenti alla rete di distribuzione bensì ad evitare qualsiasi esportazione parallela.

(183) — Le restrizioni imposte al rifornimento del mercato italiano perseguono il fine di soddisfare esclusivamente la domanda della clientela italiana (cfr. documento alla nota 107). In tal modo non soltanto si bloccano le fonti di rifornimento per i rivenditori indipendenti, ma si impedisce anche ai consumatori finali, agli intermediari da questi incaricati ed a altri concessionari di rifornirsi.

(184) — Il divieto delle forniture incrociate interessa, per definizione, solo le vendite effettuate all'interno della medesima rete distributiva. Conseguentemente, tale misura non è compatibile con il disposto dell'articolo 3, punto 10, lettera a). Volkswagen era stata messa a conoscenza da Autogerma del divieto di effettuare forniture incrociate all'interno della rete di distribuzione (cfr. a tale proposito la lettera di Autogerma del 21 settembre 1994 alla nota 14, citata nel capitolo 1, C.I) e non aveva posto fine al comportamento anticoncorrenziale di Autogerma. Audi ha approvato il divieto di forniture incrociate all'interno della rete distributiva. Autogerma aveva sollecitato Audi a provvedere affinché non avessero luogo forniture incrociate all'interno della rete distributiva (cfr. documento alla nota 116). Audi era anche stata informata, da altri concessionari tedeschi, dell'attività di reimportazione svolta da taluni concessionari (cfr. documenti alla nota 115).

2. *Articolo 3, punto 11, del regolamento (CEE) n. 123/85*

(185) A norma dell'articolo 3, punto 11, del regolamento (CEE) n. 123/85 il costruttore può obbligare il concessionario a vendere autoveicoli della gamma contrattuale o prodotti corrispondenti ad utilizzatori finali che si avvalgono dei servizi di un intermediario, soltanto se detti utilizzatori abbiano preliminarmente conferito mandato scritto all'intermediario ad acquistare e, in caso di consegna a quest'ultimo, a ritirare un autoveicolo determinato. L'articolo 3, punto 11, rappresenta l'unica disposizione che prevede una possibilità per il costruttore o importatore di imporre indirettamente una qualche condizione al consumatore finale attraverso un accordo tra costruttore/importatore e distributore. Altri obblighi, quali la richiesta di una dichiarazione di impegno descritta nel capo 1, C.II.7, non possono essere imosti all'utilizzatore finale. Ciò deriva dal principio secondo il quale le deroghe al divieto di intese, come quelle contenute nel regolamento (CEE) n. 123/85, sono soggette ad interpretazione restrittiva. In tale contesto si richiama la sentenza del Tribunale di primo grado nella causa Peugeot ([162]). Giova constatare che il regolamento (CEE) n. 123/85 non concede alcuna esenzione per l'obbligo imposta da Volkswagen e Audi, per il tramite di Autogerma, ai concessionari di richiedere all'utilizzatore finale la sottoscrizione di una dichiarazione di impegno.

3. *Articolo 3, punto 10, lettera a), e punto 11, del regolamento (CEE) n. 1475/85*

(186) Il comportamento di Volkswagen, Audi e Autogerma e dei distributori italiani, preso in esame alla luce dell'articolo 3, punto 10, lettera a), e punto 11 del regolamento (CEE) n. 123/85, viene preso in considerazione anche per il periodo dal 1° ottobre 1996 in applicazione dell'articolo 3, punto 10, lettera a), e punto 11 del regolamento (CE) n. 1475/95, in quanto le disposizioni pertinenti sono state inserite nel nuovo regolamento senza subire modifiche.

4. *Articolo 6 del regolamento (CE) n. 1475/95*

(187) A norma dell'articolo 6, paragrafo 1, punti 3, 7 e 8, del regolamento (CE) n. 1475/95 l'esenzione non si applica quando le parti concordano misure restrittive della concorrenza che non siano espressamente esentate. Nel caso previsto all'articolo 6, paragrafo 1, punto 3, l'inapplicabilità dell'esenzione riguarda tutte le clausole restrittive della concorrenza convenute nell'accordo; a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, punti 7 e 8, il beneficio dell'esenzione non si applica a quelle clausole restrittive della concorrenza che siano stipulate a favore del costruttore (articolo 6, paragrafo 2). Spetta al giudice nazionale decidere in merito alle conseguenze di diritto civile derivanti dall'applicazione dell'articolo 6.

II. **Esenzione individuale**

(188) A determinate condizioni, la Commissione può dichiarare inapplicabile ad un singolo accordo, in forza dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato, il divieto sancito al paragrafo 1 del medesimo. Ciò presuppone tuttavia che l'accordo sia stato in precedenza debitamente notificato alla Commissione. Atteso che Volkswagen, Audi e Autogerma non hanno notificato nessuno degli accordi stipulati con i distributori nel quadro della loro politica di

compartimentazione del mercato e che tali accordi non rientrano nemmeno nel disposto dell'articolo 4, paragrafo 2, punto 1, del regolamento n. 17, dato che vi partecipano imprese di più Stati membri e gli accordi riguardano l'importazione o l'esportazione tra Stati membri, è da escludere la concessione di una esenzione individuale.

(189) Anche se gli accordi fossero stati notificati, non avrebbero potuto beneficiare dell'esenzione. Anche se si ammettesse che un tale divieto di o tali restrizioni all'esportazione contribuissero al miglioramento della distribuzione dei prodotti, il consumatore non partecipa tuttavia all'utile che ne deriva. I consumatori vengono privati della possibilità di avvalersi dei vantaggi del mercato unico e di beneficiare delle differenze di prezzo esistenti tra gli Stati membri sugli autoveicoli. I consumatori sono stati limitati nel loro diritto di acquistare i prodotti desiderati nel luogo di loro scelta all'interno del mercato comune. Le restrizioni imposte ai consumatori risultano evidenti quando si richiami il contenuto della dichiarazione di impegno. Il divieto di o le restrizioni all'esportazione disattendono pertanto gravemente l'obiettivo definito all'articolo 85, paragrafo 3, del trattato e relativo alla protezione dei consumatori, che è parte integrante delle regole di concorrenza della Comunità.

III. **Conclusione**

(190) Il divieto di o le restrizioni all'esportazione imposti da Volkswagen, Audi e Autogerma non sono ammissibili a norma del regolamento (CEE) n. 123/85.

(191) Per il periodo a partire dal 1° ottobre 1996 detto divieto di o dette restrizioni all'esportazione non sono ammissibili a norma del regolamento (CE) n. 1475/95.

(192) Si esclude la concessione di una esenzione individuale.

(193) L'articolo 85, paragrafo 1, del trattato è pertanto di diretta applicazione.

C. ***Gli argomenti addotti da Volkswagen AG***

I. **L'argomento della mancanza di valore probatorio dei documenti interni**

(194) Volkswagen AG e Audi AG sostengono nelle loro osservazioni, formulate il 12 gennaio 1997 in risposta alla comunicazione degli addebiti, che la Commissione si avvale in parte, come prova delle infrazioni alle regole di concorrenza addebitate, non di materiale probatorio esterno bensì di relazioni interne al gruppo industriale, che menzionano tali fatti esterni. Ci sarebbero stati conflitti di interesse all'interno del gruppo, soprattutto tra il settore della distribuzione e quello finanziario, ma anche tra Autogerma ed i costruttori. Ciò avrebbe portato a volte a relazioni tendenziose o a formulare proposte eccessive (cfr. pag. 6, punto 5, delle osservazioni). I documenti scambiati tra VW, Audi e Autogerma rispecchierebbero però soltanto un dibattito interno all'impresa che in quanto tale sarebbe irrilevante dal punto di vista delle norme sulle intese (cfr. pag. 5, punto 3, delle osservazioni).

(195) Tale argomentazione non tiene conto del fatto che la Commissione non contesta alle società l'esistenza di un accordo anticoncorrenziale, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, tra capogruppo e società controllata. Soltanto in questa ipotesi si dovrebbe verificare se la corrispondenza intercorsa tra società controllata e capogruppo sia rilevante dal punto di vista delle norme sulle intese. Oggetto della presente decisione è invece il fatto che Volkswagen AG e le società controllate Autogerma e Audi abbiano stipulato un accordo anticoncorrenziale con imprese terze — i concessionari italiani di VW/Audi. La corrispondenza tra capogruppo e società controllata viene quindi utilizzata come prova di un accordo contrario alla concorrenza concordato con le menzionate imprese terze.

(196) L'argomentazione di Volkswagen AG, secondo la quale ci sarebbero stati conflitti di interesse all'interno dell'impresa, mira a negare che il comportamento di Audi e Autogerma sia imputabile a Volkswagen AG. Tale imputabilità del comportamento di Autogerma e Audi a Volkswagen AG viene illustrata dettagliamente nel capo 2, sezione F, al quale si fa rinvio.

(197) Inoltre giova osservare che in particolare i documenti citati nel capo 1, sezione C.I. (cfr. note 14-16 e 18) non sono documenti di discussione; essi riportano piuttosto decisioni già adottate. A tale proposito leggasi nell'appunto di Autogerma del 26 settembre 1994 (cfr. nota 22) «. . . we confirm herewith the main measures taken by Autogerma to control and prevent reexport» (cfr. nota 15). Analogamente, l'appunto di Autogerma avente per oggetto *Measures to control and prevent reexport*, del 15 marzo 1995 (cfr. nota 18), elenca le misure che sono state adottate in passato.

II. **L'argomento secondo il quale i legali di Audi possono invocare il segreto professionale**

(198) Già in occasione dell'accertamento, Audi aveva sostenuto — e ribadito nella lettera del 2 novembre 1995 ([163]) — che i documenti fotocopiati nell'ambito dell'ispezione presso l'ufficio legale e nel reparto MI-11 non potevano essere utilizzati. I collaboratori dell'ufficio legale ed il direttore del

reparto MI-11 si appellano al segreto professionale, in quanto opererebbero in veste di consulenti legali indipendenti dei reparti produttivi. Tuttavia Audi ammette che tutti i menzionati collaboratori si trovano in rapporto di lavoro dipendente con Audi AG.

(199) Ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 1, del regolamento n. 17 la Commissione può tra l'altro, nell'ambito di un accertamento, prendere visione dei documenti aziendali. Documenti aziendali sono quelli relativi all'attività dell'impresa sul mercato rilevante. Lo scambio epistolare tra legale e mandante rientra nei documenti ai sensi dell'articolo 14. Il regolamento n. 17 tutela la riservatezza della corrispondenza tra avvocati e clienti, ma solo a condizione che si tratti, da un lato, di corrispondenza presentata a difesa e nell'interesse del mandante e, dall'altro, provenga da avvocati indipendenti, che non siano quindi legati da un contratto di lavoro con il mandante ([164]). Nessuna delle due condizioni sussiste nella fattispecie. Audi AG non può pertanto invocare il diritto al segreto professionale.

III. L'argomento del numero elevato di importazioni grigie

(200) Volkswagen AG e Audi AG sostengono, nelle loro osservazioni del 12 gennaio 1997 in risposta agli addebiti, che la parte di gran lunga maggiore delle riesportazioni dall'Italia verso la Germania e l'Austria sarebbe attribuibile a forniture indubbiamente illecite effettuate a rivenditori non appartenenti all'organizzazione. Le vendite a privati (eventualmente attraverso intermediari) e altri concessionari dell'organizzazione di distribuzione VW-Audi non avrebbero svolto una parte determinante (cfr. pag. 12 e segg., punto 14 e segg.).

(201) Nella valutazione giuridica del caso. Determinante è stabilire se le vendite a consumatori finali, che agivano direttamente o attraverso un intermediario, e ad altri concessionari VW/Audi siano state ostacolate. Questo è ciò che effettivamente avviene (cfr. capo 2.A e capo 2.B.I, 1), anche se deve essere rilevato a favore di Volkswagen che la maggior parte delle riesportazioni era effettuata da rivenditori indipendenti. Quando viene ostacolato anche un numero modesto di vendite ad utilizzatori finali, ai loro intermediari o ad altri concessionari della rete VW/Audi sussiste una infrazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Come precisato nel capo 2.A.IV, il pregiudizio arrecato al commercio tra gli Stati membri è rilevante.

D. *Durata dell'infrazione*

(202) L'infrazione può essere comprovata con sicurezza dal 30. 12. 1987. La Commissione si basa sui seguenti documenti citati alla nota 94 dell'allegato al contratto di concessione: *Convenzione «B» aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma — Prodotti Audi e Volkswagen*, del 30 dicembre 1987 (Autogerma/Brenner Garage); allegato al contratto di concessione: *Convenzione «B» aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma*, del 28 aprile 1994 (Autogerma). Nei menzionati documenti è riportato il sistema di pagamento del maggior sconto, secondo il quale tale maggior sconto viene concesso in linea di principio per le vendite all'interno del territorio contrattuale. Il maggior sconto per le vendite al di fuori del territorio contrattuale viene pagato soltanto a condizione che tali vendite non superino il 15 % delle esportazioni complessive del concessionario. Le misure di prevenzione delle esportazioni parallele sono state rafforzate dal 1° settembre 1993. Nella nota interna *Measures to control and prevent reexport* del 15 marzo 1995 (documento riportato nel capo 1, C.I e citato alla nota 18), Autogerma elenca le misure e ammette che dal 1° settembre 1993 il maggior sconto non era stato più applicato alle vendite al di fuori del territorio contrattuale.

Nell'ambito di un altro procedimento avviato contro Volkswagen AG, la Commissione è venuta a conoscenza del fatto che la dichiarazione di impegno (cfr. capo 1, C.II.7) è stata eliminata dal 13 giugno 1996, per tutte le marche del gruppo Volkswagen in tutti gli Stati membri.

E. *Articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17*

(203) In virtù dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17, la Commissione può, qualora constati, su domanda o d'ufficio, una infrazione alle disposizioni dell'articolo 85 del trattato, obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

Al fine di porre fine alle infrazioni constatate in questo caso e in considerazione del fatto che esse perdurano ancora oggi (cfr. capo 2, sez. A.III.2; cap. 2, sez. B.I.4 e cap. 2.D) i concessionari italiani devono essere informati che le diffide, le istruzioni e le sanzioni sono revocate. Inoltre devono essere modificati i contratti sottoscritti con i concessionari italiani relativi al sistema di maggior conto e di margini. Tutti i concessionari all'interno della Comunità devono essere messi al corrente che le forniture incrociate all'interno della Comunità sono lecite e non soggette ad alcuna sanzione.

(204) In considerazione della gravità dell'infrazione, che consiste nell'ostacolare il commercio parallelo, e nell'interesse dell'efficacia delle misure prescritte si deve infliggere all'impresa interessata una penalità di mora.

F. *Destinatario della presente decisione*

(205) La Commissione ritiene che la società Volkswagen AG sia responsabile dei fatti addebitati. Audi AG e Autogerma sono società controllate, rispettivamente al 98,99 % e al 100 % dalla Volkswagen AG. Volkswagen AG è pertanto responsabile delle attività poste in essere dalle menzionate società controllate ([165]). Inoltre Volkswagen era a conoscenza delle attività delle sue controllate: nel capo 1, C.II.2, si illustra che Volkswagen e Audi volevano, entrambe, lo scaglionamento del pagamento del margine del concessionario; la politica del maggior sconto di Autogerma è stata approvata da Volkswagen AG (cfr. lettera a Volkswagen citata nel capo 1, C.I e note 14, 15 e 16 nonché capo 1, C.II.2); l'approvvigionamento restrittivo del mercato italiano è stato posto in essere sia da Volkswagen che da Audi e approvato da Volkswagen AG (capo 1, C.II.4); il divieto di forniture incrociate è stato approvato da Volkswagen AG (cfr. lettera in capo 1, C.I, nota 15, e capo 1, C.II.5). Volkswagen e Audi sorvegliavano le reimportazioni delle rispettive marche di veicoli (cfr. capo I.C.I). L'uso delle dichiarazioni di impegno nei confronti dei consumatori finali è stato concordato da Autogerma con i concessionari e Volkswagen AG ne era a conoscenza (cfr. capitolo 1, C.II.7). Anche il comportamento nei confronti dei consumatori finali mostrava una analoga tattica di dilazione (cfr. capo 1, C.I). Il comportamento di Autogerma nei confronti dei concessionari era conosciuto da Volkswagen AG che l'aveva approvato.

G. *Articolo 15 del regolamento n. 17*

(206) A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può infliggere alle imprese ammende, quando — intenzionalmente o per negligenza — esse commettano una infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato.

(207) La Commissione è del parere che nella fattispecie sia opportuno comminare un'ammenda a Volkswagen AG. Nei confronti di Audi AG e Autogerma SpA non dispone alcuna sanzione in quanto il loro comportamento è imputabile a Volkswagen AG.

(208) I concessionari italiani, in quanto parti dell'accordo stipulato con Volkswagen, Audi e Autogerma inteso ad impedire od ostacolare le esportazioni parallele, sono vittime della politica restrittiva, praticata dalle loro controparti contrattuali, che hanno dovuto accettare dietro pressione di queste ultime. I concessionari non hanno avuto un ruolo attivo. La Commissione non irroga nei loro confronti alcuna ammenda.

(209) Nel determinare l'ammenda la Commissione deve prendere in considerazione tutte le circostanze rilevanti ed in particolare la gravità e la durata dell'infrazione. La gravità va valutata in funzione della natura dell'infrazione, dei suoi effetti sul mercato come pure delle dimensioni del mercato interessato.

(210) Le misure dirette ad ostacolare le esportazioni parallele di autoveicoli da parte dei consumatori finali e le forniture incrociate ad altri concessionari all'interno della rete distributiva compromette la finalità della creazione di un mercato comune, che è uno dei principi fondamentali del trattato e deve essere considerata, per questo solo motivo, particolarmente grave.

(211) La Commissione ha già esaminato diversi casi di ostacolo delle importazioni parallele; da diversi anni sono state emanate norme a tale proposito.

(212) Il gruppo Volkswagen detiene nella Comunità la quota di mercato più alta tra i produttori di autoveicoli.

(213) L'infrazione ha avuto conseguenze dirette sul mercato italiano della vendita di autoveicoli nuovi, in quanto sono state rese sostanzialmente più difficili e, almeno in un certo periodo, completamente impedite le vendite di veicoli destinati ad esportazioni parallele effettuate da consumatori finali. L'infrazione ha altresì prodotto i suoi effetti sul mercato della vendita di autoveicoli nuovi in tutti gli altri Stati membri, in particolare su quelli tedesco e austriaco. I distributori operanti su questi mercati hanno infatti beneficiato delle misure prese nei confronti della concorrenza sui prezzi proveniente dall'Italia.

(214) Volkswagen AG sapeva che le misure in questione miravano, o almeno erano intese ad ostacolare le esportazioni parallele di autoveicoli provenienti dall'Italia effettuate dai consumatori finali, come pure dagli intermediari incaricati da questi ultimi, e che le stesse avevano un effetto restrittivo della concorrenza. Volkswagen AG era altresì consapevole che il suo comportamento violava l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Ciò si evince dalla comunicazione interna/nota *Reimporte Italien* del 23 febbraio 1995 (cfr. nota 80). Da essa risulta infatti che Volkswagen AG si rendeva conto delle ripercussioni che la politica dei margini avrebbe avuto ed ha, essa stessa, descritto tale misura come «sehr bußgeldverdächtig» (altamente passibile di ammenda). Lo stesso vale per le misure di controllo e di sanzione dei concessionari. In una comunicazione di Audi AG (cfr. nota 17) si legge che «es mit einem gewissen Risiko verbunden (sei)» (comporterebbe un certo rischio) collegare le misure adottate in Italia «mit der Verhinderung von Reimporten in Verbindung zu bringen . . .» (con il divieto di reimportazioni) e propone che le misure adottate in Italia «über die Regionen mündlich kommuniziert werden» (siano comunicate oralmente da una regione all'altra). Inoltre i documenti aventi per oggetto o connessi al divieto o alle restrizioni all'esportazione sono sempre classificati come «vertrau-

lich» (riservato) o «streng vertraulich» (riservatissimo) (cfr. capitolo 1, C.II.1.b) nonché i documenti citati alle note 74-77). Sulla base di quanto precede, si può concludere che Volkswagen AG ha commesso un'infrazione intenzionale vietata dall'articolo 85, paragrafo 1 ([166]).

(215) L'infrazione commessa da Volkswagen AG costituisce una gravissima violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Ciò è vero sia per quanto riguarda il sistema degli sconti (cfr. considerando 73 e segg.) introdotto a partire dal 31 dicembre 1987, sia per quanto riguarda le misure di rinforzo (cfr. considerando 82-99) ulteriormente adottate tra il 1993 ed il 1995 allo scopo di impedire od ostacolare il commercio parallelo di autoveicoli. Di conseguenza il livello delle ammende deve essere fissato tenendo doverosamente conto della particolare gravità dell'infrazione accertata, come pure della necessità che esso abbia un effetto deterrente per il suo ripetersi nel futuro. La Commissione ritiene dunque che un importo pari a 50 milioni di ECU rappresenti una base di calcolo adeguato per la determinazione dell'importo dell'ammenda.

(216) Un altro fattore di cui occorre tenere conto ai fini della determinazione dell'importo dell'ammenda è, a norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, la durata dell'infrazione. A questo riguardo l'infrazione commessa da Volkswagen AG è stata accertata almeno a partire dal 30 dicembre 1987 e non vi è stato ancora oggi posto completamente fine.

(217) L'infrazione protrattasi per più di dieci anni è dunque un'infrazione di lunga durata. Sulla base degli orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 13, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5, del trattato CECA (GU C 9 del 14. 1. 1998, pag. 3), l'importo fissato in funzione della gravità dell'infrazione può essere maggiorato di una percentuale che può arrivare fino al 10 % per ogni anno di durata dell'infrazione. Per il periodo compreso tra il 1988 ed il 1992 e per l'anno 1997, la Commissione ritiene appropriato applicare una percentuale del 5 % per anno. La gravità dell'infrazione è stata maggiore nel periodo compreso tra il 1993 ed il 1996, durante il quale sono state adottate un grande numero di misure di rinforzo. Per ciascuno di questi anni, la Commissione ritiene appropriato applicare una maggiorazione nella percentuale massima del 10 %. Tale rilievo giustifica un aumento dell'importo di cui al considerando 215 pari a 35 milioni di ECU, ciò che si traduce in un importo di base di 85 milioni di ECU.

(218) La determinazione dell'importo finale dell'ammenda va effettuata alla luce delle circostanze aggravanti ed attenuanti rilevanti nel caso di specie.

(219) Proprio con riferimento alla situazione italiana, la stessa Commissione ha fatto presente a Volkswagen AG con due lettere [lettere della DG IV del 24 febbraio 1995 (*D/12803) e del 2 maggio 1995 (*D/15797)] che il divieto di o le restrizioni alle esportazioni parallele dall'Italia costituiscono una infrazione alle norme di concorrenza della Comunità. Dalla nota trovata dalla Commissione nel corso dell'accertamento ed intitolata *Reimporte Italien* del 24 marzo 1995 (cfr. nota 91) si evince che perlomeno la prima lettera della Commissione è stata oggetto di discussione da parte di VW e Audi senza che le due imprese ne abbiano tratto le necessarie conseguenze sul piano giuridico. È infatti vero che in data 16 marzo 1995 Autogerma ha indirizzato una circolare ai concessionari (cfr. nota 68), di cui copia è stata inviata alla Commissione, nella quale venivano ricordate ai concessionari le previsioni del regolamento (CEE) n. 123/85, come pure i loro contratti di distribuzione. Ciò detto, tuttavia, Autogerma non si è preoccupata di rimuovere le restrizioni alle vendite ai consumatori finali ed agli intermediari da essi incaricati imposte in precedenza. In particolare, non sono stati modificati in tal senso i contratti di distribuzione. Il fatto che Volkswagen AG non abbia posto fine all'infrazione a seguito delle lettere della Commissione, e che al tempo stesso abbia dato modo di credere alla Commissione che la violazione delle norme di concorrenza fosse cessata rappresenta una circostanza aggravante di cui occorre tenere conto nella determinazione dell'importo dell'ammenda.

(220) Un'ulteriore circostanza aggravante è costituita dal fatto che Volkswagen AG ha sfruttato la situazione di dipendenza economica in cui si trovano i concessionari nei confronti di un costruttore di autoveicoli allo scopo di impedire od ostacolare le vendite effettuate dai primi consumatori finali non residenti nel loro territorio contrattuale. Un grande numero di concessionari italiani, imprese indipendenti da un punto di vista giuridico ed economico, ha conseguentemente subito delle perdite sostanziali in termini di volume d'affari. La pressione esercitata sui concessionari da parte delle società del gruppo Volkswagen è culminata nella minaccia rivolta a più di cinquanta concessionari di porre fine al rapporto di concessione qualora gli stessi avessero continuato a vendere autoveicoli a clienti non residenti nel loro territorio contrattuale, ivi compreso il caso che si trattasse di consumatori finali. Alla fine il contratto di concessione è stato risolto in dodici casi, mettendo in tal modo in pericolo la sopravvivenza stessa delle imprese interessate (cfr. considerando 93, 142 e 177 sopraindicati).

(221) Avuto riguardo a queste circostanze aggravanti, sembra giustificato aumentare l'importo di base dell'ammenda del 20 %, vale a dire di 17 milioni di ECU.

(222) La lira italiana ha subito una forte svalutazione nei mesi di settembre 1992 e marzo 1995.

Nella sua comunicazione relativa all'impatto delle fluttuazioni monetarie sul mercato interno ([167]), la Commissione ha riconosciuto che il settore degli autoveicoli è particolarmente sensibile alle fluttuazioni monetarie e che gli esportatori dei paesi la cui moneta si è apprezzata hanno dovuto far fronte a delle difficoltà nei paesi in cui la moneta si è deprezzata.

Tuttavia, nella stessa comunicazione la Commissione ha precisato in modo inequivoco che la messa in atto di intese anticoncorrenziali legate ai movimenti dei tassi di cambio e dirette a limitare le importazioni parallele sarebbe contraria alle norme di concorrenza comunitaria.

Il deprezzamento della lira italiana non autorizzava dunque Volkswagen AG in nessun caso a sottrarsi all'applicazione delle regole di concorrenza.

Tale fattore non può pertanto essere considerato come una circostanza attenuante ai fini del calcolo dell'ammenda,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La società Volkswagen AG ha violato, congiuntamente alle sue controllate Audi AG e Autogerma SpA, l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato, in quanto si è accordata con i concessionari italiani della sua rete di distribuzione al fine di vietare o limitare le vendite ai consumatori finali di altri Stati membri, che agissero direttamente o tramite mandatari, nonché ad altri concessionari della rete distributiva stabiliti in un altro Stato membro.

Articolo 2

La società Volkswagen AG mette fine immediatamente all'infrazione constatata all'articolo 1 e non sostituisce siffatte misure restrittive con altre aventi la stessa finalità; la Volkswagen AG è tenuta in particolare ad eseguire quanto segue, entro due mesi dalla notificazione della presente decisione:

a) modificare il contratto sottoscritto con i concessionari italiani, affinché il pagamento degli sconti non sia subordinato alla vendita all'interno del territorio contrattuale o in un altro Stato membro;

b) comunicare ai concessionari italiani con lettera circolare che il sistema dei margini introdotto con circolari del 20 ottobre 1994 e del 2 novembre 1994 è soppresso nella parte in cui prevede che, nel caso di vendita in un altro Stato membro, il margine è inferiore rispetto alla vendita nel territorio contrattuale;

c) comunicare ai concessionari italiani con lettera circolare che tutte le restrizioni alle forniture incrociate sono soppresse nonché informarli che non è più necessario ottenere il preventivo benestare dell'importatore e che non devono temere nessuna sanzione, come restrizioni delle consegne o risoluzione del contratto di concessione, se effettuano una vendita ad un consumatore finale di altri Stati membri, che agisca direttamente o tramite mandatari;

d) comunicare con lettera circolare ai concessionari della rete di distribuzione VW/Audi operanti all'interno della Comunità che tutte le restrizioni alle forniture incrociate dall'Italia verso altri Stati membri sono soppresse;

e) impartire istruzioni alla società controllata Audi AG affinché indirizzi ai concessionari della Comunità circolari relative alle lettere da a) a d) e alla società controllata Autogerma SpA affinché indirizzi ai concessionari italiani circolari relative alle lettere a), b) e c).

Articolo 3

Una ammenda dell'importo di 102 milioni di ECU viene inflitta alla Volkswagen AG, a causa della gravità dell'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE.

Articolo 4

L'ammenda di cui all'articolo 3 va versata, in ecu, entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione sul conto intestato alla Commissione delle Comunità europee n. 310-0933000-43 presso la Banca Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond-Point Schumann 5, B-1040 Bruxelles.

Allo spirare del termine di cui al primo comma l'importo dell'ammenda produce di diritto interessi al tasso applicato dall'Istituto monetario europeo alle proprie operazioni in ecu il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale è stata adottata la presente decisione, maggiorato di 3,5 punti percentuali. Il tasso applicato è dunque pari al 7,75 %.

Articolo 5

Con riferimento agli obblighi di cui all'articolo 2, la Volkswagen AG è passibile di penalità di mora dell'importo di 1 000 ECU per ogni giorno di ritardo nell'esecuzione della presente decisione. Il ritardo decorre dalla scadenza del termine di due mesi previsto per detta esecuzione.

Articolo 6

La Volkswagen AG, D-38436 Wolfsburg, è destinataria della presente decisione.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 192 del trattato CE.

Fatto a Bruxelles, il 28 gennaio 1998.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione

Note

Nel testo delle note i documenti contraddistinti con un asterisco sono considerati «riservati» dalle parti e quelli con due asterischi, «riservatissimi».

([1]) GU 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

([2]) GU 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

([3]) Nota: *(Italien),* del 19. 9. 1994 (Audi, AU-MW D 32).

([4]) Comunicazione interna: *Reimporte,* del 3. 3. 1994 (Volkswagen, AU-GK D 3); comunicazione interna nota: *Reimporte Audi,* del 10. 5. 1994 (Volkswagen, AU-VE G D 38).

([5]) Relazione: *In Deutschland zugelassene Re-Importfahrzeuge (Italien),* del 6. 4. 1995 (Volkswagen, VW-DB B 9 Segreteria Santelmann, Dossier «Reimportazioni»); comunicazione interna: *Reimporte Audi,* dell'8. 5. 1995 (Volkswagen, AU-VE D 106).

([6]) Comunicazione interna/nota: *Reimporte,* del 3. 3. 1994 (Volkswagen, AU-GK D 3); comunicazione interna/nota: *Reimporte Audi,* del 10. 5. 1994 (Volkswagen, AU-VE G D 38); comunicazione interna/nota: *Reimporte Audi,* del 9. 2. 1995 (Volkswagen, AU-VE C D 78); comunicazione interna/nota: *Reimporte Audi,* dell'8. 5. 1995 (Volkswagen, AU-VE D 106); comunicazione interna/nota *Reimporte Audi,* del 21. 8. 1995 (VW, AU-KS B 6).

([7]) Comunicazione interna/nota: *Reimporte,* del 3. 3. 1994 (Volkswagen, cfr. nota 4); comunicazione interna/nota: *Reimporte VW,* dell'8. 5. 1995 (Volkswagen, AG 000345).

([8]) Relazione: *Graumarkt/Projekt,* del gennaio 1995 (Audi, AU-VE C D 85); relazione, *Graumarkt Italien,* del 5. 2. 1995 (Audi, AU-VE C D 86); relazione, *Vendite veicoli nuovi fuori territorio,* del 17. 2. 1995 (Audi, AU-VE G D 28).

([9]) Comunicazione interna/nota: *Reimporte,* del 3. 3. 1994 (Volkswagen, cfr. nota 4); relazione: *In Deutschland zugelassene Re-Importfahrzeuge (Italien),* del 6. 4. 1994, (Volkswagen, VW-DB B 9 segreteria Santelmann, Dossier «Reimportazioni», cfr. nota 5); comunicazione interna/nota: *Reimporte VW,* dell'8. 5. 1995 (Volkswagen, cfr. nota 7).

([10]) Comunicazione interna: *Reimporte,* del 3. 3. 1994 (Volkswagen, cfr. nota 4); comunicazione interna/nota: *Reimporte VW,* dell'8. 5. 1995 (Volkswagen, cfr. nota 6).

([11]) Commissione delle Comunità europee, DG IV — Concorrenza, *Differenze di prezzo di vendita delle autovetture nuove tra i paesi dell'Unione europea,* diverse edizioni.

([12]) I particolari relativi ai modelli ed al calcolo possono essere tratti dalle seguenti comunicazioni stampa: IP(93) 545 del 1° luglio 1993; IP(93) 1201 del 22 dicembre 1993; IP(94) 704 del 26 luglio 1994; IP/95/50 del 19 gennaio 1995; IP/95/768 del 24 luglio 1995 e IP/96/145 del 15 febbraio 1996. Le cifre per l'Austria sono disponibili solo a partire dalla sua adesione, avvenuta l'1. 1. 1995.

([13]) GU L 15 del 18. 1. 1995, pag. 16 e GU L 145 del 29. 6. 1995, pag. 25.

([14]) Lettera a Volkswagen: *Parallelexporte,* del 21. 9. 1994 (Autogerma, AG 000878). Di seguito si riporta la traduzione del testo citato in questo paragrafo. Il testo viene anche citato parzialmente (da «Questa necessità» a «all'estero») al considerando 176:

«. . . L'intera organizzazione di vendita italiana nutre grande preoccupazione in merito al raggiungimento degli obiettivi di vendita ed alla necessità di mantenere i successi ottenuti fino ad oggi. Questa necessità ha comportato che alcuni soci, pressati da organizzazioni di vendita esterne (tra le quali numerosi concessionari esteri di Volkswagen e Audi) svolgano attività di vendita anche in zone che esulano dal territorio contrattuale, a volte addirittura all'estero.

L'intervento di Autogerma si prefigge pertanto di riportare i concessionari Volkswagen-Audi ad operare nei rispettivi territori contrattuali, effettuando controlli in merito all'adempimento contrattuale, soprattutto con riferimento alle attività di vendita nello stesso territorio contrattuale, presso tutte le imprese (tali controlli hanno già portato alla risoluzione di 6 contratti di concessione per inadempimento delle condizioni contrattuali, secondo i termini stabiliti per la scadenza del contratto, prevista per fine 1994-metà 1995). Nel caso di altri concessionari è nostra intenzione, sulla base dell'esito di alcune "ispezioni" relative alle esportazioni, muovere loro l'addebito dell'inadempimento contrattuale al fine di ottenere dati più precisi circa gli utilizzatori finali degli autoveicoli.

È nostra intenzione sviluppare ulteriormente tale pratica nell'organizzazione di vendita; il progetto prevede una nuova strutturazione del margine commerciale con una rilevanza ancora maggiore, nella quale la percentuale del "maggior-sconto" (bonus) — subordinata al raggiungimento degli obblighi contrattuali sotto il profilo delle quantità e della qualità — viene aumentata, mentre la percentuale fissa calcolata in ragione della fatturazione dei veicoli viene ridotta. In tal modo si ottiene una migliore distribuzione dei margini applicabili . . .

Allegato alla lettera Comiorg/EP/st. del 21. 9. 1994

Vendite fuori del territorio contrattuale e/o attraverso canali non autorizzati

Misure preventive	*Misure di controllo*	*Sanzioni*
1. Indicazioni generali ad ogni colloquio	1. Controllo delle immatricolazioni/vendite	1. Ammonimento orale
2. Istruzioni dirette ad ogni colloquio	2. Attività ispettiva	2. Ammonimento scritto
3. Diffida scritta finalizzata al rispetto degli accordi contrattuali	3. Ispezioni al di fuori del territorio contrattuale	3. Sospensione del maggiorsconto
		4. Risoluzione del contratto di concessione . . .».

([15]) Lettera ** alla Volkswagen «*Measures to control and prevent reexport*» datata 26. 9. 1994 (Autogerma, AG 000905). Traduzione della lettera integralmente citata al considerando 22 e parzialmente (primo e ultimo paragrafo) al considerando 132:

«*Misure volte al controllo e alla prevenzione delle riesportazioni*

Con riferimento ai nostri colloqui di Verona del 15 e 16 settembre (Sigg. Schlesinger, Bertino, De Simone, Wichmann, Kuhn) ed alle successive conversazioni telefoniche in materia, con la presente confermiamo le principali misure adottate da Autogerma al fine di controllare e prevenire le riesportazioni di veicoli:

— Circolare ai concessionari, per spiegare i limiti imposti dalle disposizioni del regolamento (CEE) n. 123/85.

— Aumento più che proporzionale dei prezzi di listino (con le note ripercussioni sull'indice dei prezzi ed i volumi di vendita).

— Ispezioni presso i concessionari sospetti.

— Il presidente di Autogerma ha rivolto una pressante raccomandazione ai concessionari, in occasione della riunione tenutasi il 14 luglio 1994, affinché vendano in Italia e soprattutto all'interno del proprio territorio contrattuale le vetture importate.

— La stessa raccomandazione è stata rivolta alla riunione degli addetti di marketing, tenutasi il 27 luglio a Verona.

— La raccomandazione è stata ripresa dal presidente di Autogerma al congresso tenutosi il 3 e 4 settembre a Parigi, in occasione dell'introduzione del nuovo modello Polo.

— In occasione della riunione del consiglio dei concessionari tenutosi il 4 settembre a Parigi, il Sig. Schlesinger ha tenuto un esplicito discorso inteso a prevenire la riesportazione del nuovo modello Polo e in generale di tutti i veicoli importati da Autogerma.

— Con nota interna del 28 giugno indirizzata alla direzione di Autogerma, il presidente si riserva di approvare il bonus trimestrale per tutte le vendite extraterritoriali.

— Il bonus trimestrale, sospeso per tutte le vendite extraterritoriali, verrà pagato dal prossimo trimestre soltanto in ragione del numero di immatricolazioni.

— Anche per le misure promozionali, essenzialmente a favore del consumatore finale, l'immatricolazione in Italia diventerà la condizione per il ricevimento della prestazione promozionale, che consiste generalmente in accessori, l'accordo per il riacquisto o la possibilità di finanziamento.

— Gli ordinativi dei concessionari vengono sottoposti a controllo giornaliero. Gli ordinativi che superano del 10 % la domanda necessitano di una autorizzazione specifica per essere accettati.

— Vengono inviate lettere di dissuasione ai singoli concessionari che effettuano operazioni di riesportazione.

— Gli acquirenti stranieri sospettati di reimportazione devono sottoscrivere un obbligo con il quale si impegnano a rivendere la vettura soltanto dopo un minimo numero di mesi. Il contratto prevede a tale proposito delle sanzioni.

— Ai concessionari recidivi viene comunicata la disdetta del contratto (a tutt'oggi 6 concessionari sono interessati da tale provvedimento). Tale misura viene tuttavia applicata con discrezione al fine di evitare azioni giudiziarie ed i costi correlati e per non pregiudicare l'immagine. Inoltre risulta attualmente difficile, se non impossibile, trovare sostituti. Ciò crea ulteriori difficoltà di copertura del territorio.

— Aumento delle scorte di magazzino di Autogerma per ridurre i costi degli investimenti finanziari dei concessionari. Ciò serve ad evitare che i concessionari cerchino canali di vendita indesiderati. In conseguenza di tale politica, Autogerma dispone dei seguenti veicoli invenduti a lungo tempo:

Autoveicoli invenduti da oltre 14 mesi	41
Autoveicoli invenduti da oltre 13 mesi	48
Autoveicoli invenduti da oltre 12 mesi	323
Autoveicoli invenduti da oltre 11 mesi	656
Autoveicoli invenduti da oltre 10 mesi	915
Autoveicoli invenduti da oltre 9 mesi	1 460
Totale	3 443

— Le azioni promozionali sono sviluppate in modo tale che il valore dell'auto aumenti con il montaggio di accessori. Ciò evita che i concessionari applichino margini supplementari nella riesportazione.

— I rappresentanti locali controllano le singole vendite e riferiscono sulle attività di riesportazione dei rivenditori.

— La distribuzione del nuovo modello Polo è soggetta a rigorosi controlli. I concessionari che hanno svolto attività di riesportazione in passato riceveranno forniture ridotte.

— Il nostro dipartimento marketing sta studiando nuove azioni di promozione per l'Italia, sconosciute all'estero. Tali misure potrebbero essere varate nel 1995.

Siamo convinti che grazie a tali misure riusciremo a ridurre drasticamente le riesportazioni di veicoli, sempre che anche in Germania vengano assunte iniziative presso i concessionari tedeschi che cercano costantemente nuove vetture e si mettono in contatto diretto con i nostri concessionari e che sia vietato alle società come VAGAS allettare con offerte interessanti i concessionari che attualmente sono in rosso . . .».

([16]) Nota: «*Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten*», del 6. 2. 1995 (Volkswagen, VW-KH HDK Re-exporte). Traduzione del testo citato:

«. . .

— Informazioni scritte (concessionari) concernenti la direttiva comunitaria 123/85.

— Controlli ripetuti su diversi concessionari. Ammonimenti, riduzione del maggior-sconto, 11 risoluzioni di contratto (volume a rischio di circa 8 800 autovetture nel 1995) — cfr. allegato.

— Il maggior-sconto (trimestrale) viene corrisposto sulla base delle immatricolazioni di autovetture nel territorio contrattuale.

— Aumenti più che proporzionali dei prezzi di listino.

— Divieto di scorte eccessive di magazzino a livello di concessionari.

— "Scaglionamento del margine" sulla Polo A 03:

  — 8 % subito alla fattura,

  — 5 % alla comprovata immatricolazione nel territorio contrattuale,

  — 3 % maggior-sconto (raggiungimento dell'obiettivo, soddisfazione del cliente, standard aziendali).

— Varie (cfr. lettera AG del 26. 9. 1994) . . .».

([17]) Comunicazione: *Grauimporte Italien,* del 12. 12. 1994 (Audi, AU-DH C Doc 1).

([18]) Nota: «Measures to control and prevent reexport», del 15. 3. 1995 (Autogerma, AG 000253)

Misure per il controllo e la prevenzione delle riesportazioni

Periodo	Misure preventive	Periodo	Misure di controllo	Periodo	Sanzioni
15.10.1991- -28.1.1993- 1.7.1993 11.8.1993- 12.10.1993- 15.10.1993 6.6.1994-21.3.1995 (fine)	Circolare concernente i limiti imposti dal regolamento (CEE) n. 123/85	Dal 2° quadrimestre 1994	Controllo delle consegne dell'immatricolazione	Periodico	Incontro con concessionarie ammonimenti
Periodico	Pressanti raccomandazioni alle riunioni generali	Dal 2° quadrimestre 1994	Ispezione presso rivenditori sospetti	7.12.1993 & 24.2.1995	Lettere di ammonimento (76-20)
Periodico	Pressanti raccomandazioni negli incontri con i concessionari	Dal 2° quadrimestre 1994	Controllo giornaliero degli ordinativi	Dal 3° quadrimestre 1993	Blocco del maggior sconto trimestrale per le vendite extraterritoriali
		Dal 2° quadrimestrale 1994	Documenti di immatricolazione richiesti per le prestazioni promozionali	Dal 1° quadrimestre 1995	Corresponsione del maggior sconto trimestrale solo per i veicoli immatricolati
		Dal 3° quadrimestre 1994	Controllo della distribuzione di Polo e A 4	Dal 6/94	Risoluzione dei contratti dei concessionari

[le indicazioni temporali devono leggersi nel seguente modo:

«2° F.M.P. 94» significa «second four month period 94», pertanto le misure decorrono dal 1° 5. 1994; «3° F.M.P. 94» significa «third four month period 94», pertanto le misure decorrono dal 1°. 9. 1994; «3° F.M.P. 93» significa «third four month period 93», pertanto le misure decorrono dal 1° 9. 1993; «1° F.M. 95» significa «third four month (il termine *period* è stato tralasciato) 95», pertanto le misure decorrono dal 1° 1. 1995].

([19]) Cfr. ad esempio la lettera a Audi: *Ermittlung von Reimporten,* del 3. 5. 1994 (KBA, AU-VE D 113).

([20]) Lettera a Audi: *Ermittlung von Reimporten,* del 20. 4. 1994 (KBA, AU-VE D 114).

([21]) E-mail: *(Re-) Importe, Herstellerbescheinigungen),* del 26. 1. 1995 (Audi, AU-KS B 9).

([22]) Cfr. ad esempio relazione: *Reexporte VW 1993,* del 30. 3. 1994 (Autogerma, AG 000184).

([23]) I numeri di telaio comunicati, tra l'altro, sulla base dei certificati di conformità richiesti al costruttore ai fini della presentazione all'ufficio immatricolazione, da parte del cliente ovvero del rivenditore non appartenente alla rete distributiva che operava per conto del cliente. (cfr. per esempio comunicazione a Autogerma: *Von Privatpersonen (Firmen oder verdächtigen Personen) angeforderte Herstellerbescheinigungen,* senza data (Audi, AU-VE G D 19); comunicazione a Autogerma: *Reimporte,* del 12. 1. e 17. 1. 1995 (Audi, AU-MW 11)). La presentazione di un certificato di conformità (o di un modulo contenente tali dati) è stata resa obbligatoria dall'1. 12. 1994 da una decisione del ministero federale dei Trasporti per ogni autoveicolo (re-)importato (cfr. E-mail: *(Re-) Importe, Herstellerbescheinigungen,* del 26. 1. 1995 (Audi, AU-KS B 9), sebbene tale disposizione non fosse, evidentemente, applicata in tutti i Länder (telefax ad Audi: *Verfahren gegen Reimporteure,* datato 24. 3. 1995 (Volkswagen, AU-GK E 4).

([24]) Ad esempio: E-mail ad Autogerma: *Re-Import,* del 26. 4. 1994 (Audi, AU-GK 3); nota: *Re-Import Italien,* datata 19. 8. 1994 (Audi, AU-GK D 3); comunicazione ad Autogerma: *Fahrzeug-Kaufverträge,* del 26. 1. 1995 (Audi, AU-MW D 27); E-mail ad Autogerma: *fahrgestellnr,* datato 15. 3. 1995 (Audi, AU-VE D 63); E-mail ad Autogerma: *fahrgestellnr,* del 21. 3. 1995 (Audi, AU-VE G D 62).

([25]) Lettera (Telefax) indirizzata ad Audi: *Parallel-Markt,* datata 21. 3. 1995 (Autogerma, AU-VE C D 60).

([26]) Lettera ad Autogerma: *Verkauf von Volkswagen und Audi-Fahrzeugen an gewerbliche Wiederverkäufer,* del 18. 1. 1995 (Volkswagen, AG 000333).

([27]) E-mail ad Audi: *A4 Privat,* del 24. 2. 1995 (Audi, AU-MW D 3).

([28]) Comunicaione: *Anschreiben Graumarkt,* datata 16. 3. 1995 e la relativa lettera circolare ai concessionari del 14. 3. 1995 (Audi, AU-GK D 3).

([29]) Telefax ad Audi: *Grauimport*, del 18. 5. 1995 (Porsche Austria, AU-VE 2).

([30]) *Porsche Austria Gesellschaft m.b.h.* & *Co.* è l'importatore generale per l'Austria delle case produttrici Volkswagen, Audi e Porsche.

([31]) Telefax ad Audi: *Grauimporte,* del 27. 3. 1995 (Porsche Austria, AU-VE 5 e WV-KH K-15 HDK, classificatore «riesportazioni»). Traduzione del testo citato al considerando 145:

«. . . Dai colloqui avuti recentemente con i concessionari delle zone interessate abbiamo potuto constatare che la questione delle importazioni grigie si è calmata. A tutt'oggi non è stato importato in Austria alcun veicolo A 4 dall'Italia.

Le misure adottate da voi, di concerto con i concessionari italiani, sembrano efficaci. Desideriamo pertanto porgere a voi, ed a tutti coloro che hanno collaborato a tali misure, un grazie di cuore . . .».

In questo contesto vedasi anche fax indirizzato a Autogerma, datato 5. 7. 1995 (Porsche Austria, AU-VE D 137).

([32]) Comunicazione: *Reimporte; Standard-Schreiben,* del 27. 1. 1994 (Audi, AU-DH C Doc 7).

([33]) Ad esempio lettera indirizzata a Wieser, datata 17. 2. 1995 (Audi, AU-KS A 2); lettera a Petersen, del 3. 4 e 10. 4. 1995 (AU-MW D 3).

([34]) Nota: *Empfehlungen für Korrespondenzfälle und Auskünfte bei Anfragen europäischer Privatkunden,* senza data (Volkswagen, VW-KH K 35 e 36). Traduzione del testo citato al considerando 163:

«. . . per nessun motivo, si deve dare l'impressione che istruzioni impartite da VW AG, Autogerma o singoli collaboratori di questa impresa vietino di fornire informazioni a clienti privati o intermediari con mandato . . .».

([35]) Telefax ad Autogerma: *Kunde N. Lenz,* del 9. 6. 1995 (Volkswagen, VW-KH K 26).

([36]) Cfr. ad esempio lettera ad Autogerma: *Auto Pedross — Verkauf an deutsche Privatkunden,* datata 1. 3. 1995 (Volkswagen, VW-SR R 20); lettera alla Commissione UE: *Beschwerde,* del 27. 4. 1995 (Bernhard, VW-DB B 18); nota: *Anruf eines Kunden,* del 7. 7. 1995 (Volkswagen, VW-KH K-38); lettera a Audi: *Kauf eines Audi in Italien,* datata 8. 8. 1995 (Simon, AU-VE G D 12); telefax ad Autogerma: *Kunde Keppler,* del 14. 8. 1995 (Volkswagen, AG 000530).

([37]) Cfr. ad esempio lettera indirizzata ad Autogerma, datata 7. 2. 1995 (Friedrich, AG 000202).

([38]) Lettera a Friedrich: *Kauf eines Polo,* datata 24. 2. 1995 (Autogerma, AG 000200/nota 37); facendo riferimento a questa lettera, Autogerma ha confermato a Volkswagen la situazione relativa alle consegne: «. . . subiamo considerevoli restrizioni nella consegna di diversi modelli, tra i quali Polo e Audi A 4», consigliando pertanto di indirizzare i clienti ad un concessionario tedesco (telefax a Volkswagen: *Briefe von H. Dieter Friedrich*), del 27. 1. 1995 (Autogerma, AG 000204/nota 37).

([39]) Cfr. ad esempio lettera a Baur: *Autokauf in Italien,* datata 14. 6. 1995 (Autogerma, AG 000269).

([40]) Ad esempio lettera alla Volkswagen: *Parallelexporte,* del 21. 9. 1994 (Autogerma, cfr. nota 14).

([41]) Ad esempio fax indirizzato ad Autogerma: *Händleraudits Re-Importe Italien,* del 26. 11. 1993 (Volkswagen, AG 000054); lettera a Audi: *Export von Parallelfahrzeugen,* datata 30. 1. 1995 (Autogerma, AG 000195).

([42]) Nota: *Measures to control and prevent reexport,* del 15. 3. 1995 (Autogerma, cfr. nota 18); Lettera ** ad Audi: *Measures to control and prevent reexport,* datata 26. 9. 1994 (Autogerma, cfr. nota 15); nota: *Maßnahmen der Autogerma zur Unterbindung von Reexporten aus Italien,* del 31. 1. (1994) (Autogerma, VW-SR R 6); verbale/relazione: *Besuch bei Autogerma,* del 10. 2. 1995 (Audi, AU-MW D 37).

([43]) Cfr. ad esempio lettera ** a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* del 26. 9. 1994 (Autogerma, AG 000634).

([44]) Nota interna *: *Auditing sull'attività di vendita della Concessionaria Brenner Garage BZ sino al 30 novembre 1994,* datata 13. 1. 1995 (S.E.V.O., AG 000761); nota interna *: *Attività di vendita della Conc.ia Autosacchetti di Gorizia dall'1. 1. 94 al 20. 5. 94,* datato 4. 6. 1994 (S.E.V.O., AG 000865); nota interna *: *Attività di vendita della Conc.ia Autosalone Catullo di Trieste dal 16. 2. 94 al 20. 5. 94,* del 4. 6. 1994 (S.E.V.O., AG 000867).

([45]) Ad esempio nota interna *: *Visita alla Conc. a NECKER di Milano/MI — controllo dell'attività di vendita,* del 17. 12. 1993 (S.E.V.O., AG 000223); nota interna: *Attività di vendita della Concessionaria Dorigoni di Trento,* datata 17. 12. 1993 (S.E.V.O., AG 000480).

([46]) Lettera a Audi: *Attività di vendita in Paesi esteri,* del 4. 10. 1993 (Autogerma, AG 000840).

([47]) Verbale/relazione: *Besuch bei Autogerma,* del 10. 2. 1995 (Audi, cfr. nota 42).

([48]) Lettera a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* del 26. 9. 1994 (Autogerma, cfr. nota 15).

([49]) Comunicazione interna/nota: *Ergänzung zur Rücksprache 027 vom 19. 7. 94 . . .,* datata 12. 9. 1994 (Volkswagen, cfr. nota 71); nota: *Maßnahmen durch Antogerma zur Vermeidung von Re-Exporten,* del 6. 2. 1995 (Volkswagen, cfr. nota 16).

([50]) Comunicazione interna/nota: *Grauimporte Polo,* datata 7. 2. 1995 (Volkswagen, VW-DB B 25); comunicazione interna/nota: *Abmahnaktion gegen Reimporteure,* del 13. 1. 1995 (Volkswagen, AU-GK E 1); *Marketingplan Deutschland 1995, Volkswagen Pkw,* del 10 gennaio 1995 (Volkswagen, VW-SD S1 und S2); nota (manoscritto): *Verkauf an europäische Privatkunden und «echte» Vermittler,* datata 4. 7. 1995 (Volkswagen, VW-KH K-37); traduzione del testo citato al considerando 161:

«. . . Attenzione: possibile revoca dell'esenzione per categoria! . . .»

e del testo citato al considerando 162:

«. . . per motivi di natura politica, in questo caso si deve calmare la maretta . . .».

([51]) *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995: Enleitung von Maßnahmen gegen den Graumarkt/Grauimportmarkt;* del 9. 2. 1995 (Audi, AU-MW 1); telefax: *Beschluß des Vorstands Audi am 13. 2. 1995,* datato 20. 2. 1995 (Audi, AU-VE C D 79) ed estratto del verbale 6/95 riunione del consiglio di amministrazione del 13. 2. 1995: *Einleitung von Maßnahmen gegen den Graumarkt/Grauimportmarkt* (Audi, AU-KS C).

([52]) Circolare ai concessionari: *Graumarkt,* datata 20. 1. 1995 (Audi, AU-KS B 14); comunicazione: *Information über Händleranschreiben,* del 23. 1. 1995 (Audi, AU-VE G D 87).

([53]) Circolare agli importatori: *Graumarkt/Reimport,* datata 6. 2. 1995 (Audi, AU-VE G D 27); lettera a Autogerma: *Graumarkt/Reimport,* del 15. 3. 1995 (Audi, AU-VE G D 72).

([54]) Ad esempio nota *Projektbeschreibung: Bekämpfung Graumarkt/Reimporte,* datata 14. 12. 1994 (Audi, AU-VE C D 49).

([55]) *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995,* del 9. 2. 1995 (Audi, AU-KS C 12); nota: *Graumarkt,* senza data (Audi, AU-KS B 10).

([56]) Cfr. ad esempio nota: *Bereich Graumarkt Analyse/Unterbindung Reimporte/Graumarkt,* del 4. 10. 1995 (Audi, AU-VE D 128); nota interna: *Sachbearbeiter Graumarkt,* datato 9. 2. 1995 (Audi, AU-VE D 103); nota: *Projektbeschreibung Graumarkt/Reimporte,* del 14. 12. 1994 (Audi, AU-VE D 130). Traduzione del testo citato al considerando 166:

«Descrizione del progetto: lotta al mercato grigio/reimportazioni

Compiti ed obiettivi

1. Contrastare le reimportazioni
   — consegne verso la Germania
   — esportazioni illegali dalla Germania
   — altri Stati dell'Unione europea
2. Ostacolare le consegne ai rivenditori non autorizzati . . .»

([57]) *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995,* del 9. 2. 1995 (Audi, AU-KS C 12). Traduzione del testo citato al considerando 167:

«. . . 2. Situazione di partenza

Le reimportazioni si distinguono in:

a) acquisti incrociati effettuati all'estero dai concessionari tedeschi

b) forniture a rivenditori estranei alla rete organizzativa (= rivenditori del mercato grigio) . . .»

([58]) Nota (manoscritta) senza data (allegato alla nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt, 25. 11. 1994)* (Audi, AU-VE C D 71).

([59]) Verbale della riunione di dipartimento: *Maßnahmen gegen Graumarkt/Reimporte,* del 3. 2. 1995 (Audi, AU-KS B 11); *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995,* del 9. 2. 1995 (Audi, cfr. nota 57).

([60]) Ad esempio nota: *Re-Import,* datato 29. 9. 1994 (Audi, AU-KS B 15).

([61]) Ad esempio lettera a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* datata 26. 9. 1994 (Autogerma, a. a. O./Fn 15).

([62]) Ad esempio lettera * indirizzata a Baldan Auto: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* datata 20. 10. 1993 (Autogerma, AG 000293); lettera * a Silemotori Negro: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 9. 3. 1994 (Autogerma, AG 000296); lettera a Audi: *Export aus Italien,* del 13. 6. 1994 (Autogerma, AG 000852). Traduzione del testo citato al considerando 118:

«. . . Sebbene i tempi di consegna per il modello Audi 80, che si prolungano fino ad 8 mesi, possano essere nettamente ridotti, i concessionari sono ancora sottoposti a contingentamento. Un concessionario che ordina un numero eccessivamente elevato di Audi 80, non le riceve . . .».

e del testo citato al considerando 171:

«. . . Autogerma ha già ingiunto a più riprese ai concessionari interessati di sviluppare la propria attività esclusivamente sul mercato italiano. A seguito di tale provvedimento sono addirittura stati risolti due contratti di concessione . . .».

Lettera indirizzata a Fantini et al.: *Vendite fuori zona,* datata 6. 3. 1995 (Eurocar, EU-GV 249): «. . . sono assolutamente vietate le vendite all'estero (anche di quelle vetture preventivamente immatricolate in Italia)», cfr. testo citato al considerando 127.

(63) Verbale: *Compte rendu de l'inspection menée chez les revendeurs de Bolzano, Trento et Silandro,* dell'ottobre 1995 (Commissione).

(64) Cfr. ad esempio lettere * indirizzate a Brenner Garage: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 20. 10. 1993 e del 15. 11. 1993 (Autogerma, AG 000724 e 000723) e lettera datata 15. 11. 1993, il cui testo è riportato al considerando 175; rispettive lettere indirizzate a Autocommerciale SpA, Beikircher srl, F.LLI Zicari SpA: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 20. 10. 1993 (Autogerma, AG 000289, 000294, 000838); a Dr. Guy Beretich SpA., F.LLI Negro srl, Walter Bonazzi: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 26. 11. 1993 (Autogerma, AG 000287, 000631, 000836); lettera a Brenner Garage SpA-AG: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 29. 11. 1993 (Autogerma, AG 000721); lettere a Silvano IOB & C. srl, Eurocar SpA: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* datata 9. 3. 1994 (Autogerma, AG 000285, EU 182); lettera a Bemi Auto srl: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 4. 5. 1994 (Autogerma, AG 000503); lettera a Di Viesto SpA: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* del 18. 7. 1995 (Autogerma, AG 000502).

(65) Lettera a Volkswagen: *Parallelexporte,* del 14. 6. 1994 (Autogerma, AG 000665 und 000666); lettere indirizzate a 50 commercianti: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale con diffida a cessare immediatamente l'attività stessa,* del 20. 10. 1993 (Autogerma, cfr. nota 64) e relativi appunti: *Elenco concessionari cui è stata inviata la lettera con ogetto «Attività di vendita . . .»,* datato 24. 11. 1993 (Autogerma, AG 000975) e: *Elenco concessionari* . . . , dell'11. 3. 1994 (Autogerma, cfr. nota 62); lettere a 20 commercianti: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale,* del 24. 2. 1995 (Autogerma, AG 000263) e relativa nota: *Elenco concessionari ai quali è stata inviata lettera del 24. 2. 1995 per vendita fuori dal territorio contrattuale,* del 23. 2. 1995 (Autogerma, AG 000261).

(66) Lettera circolare ai concessionari: *Relazione su riunioni 20. 1. 1995,* del 21. 1. 1995 (UCAV, DO-SG 80 a 84); cfr. estratto della lettera del 20. 1. 1995 al considerando 174.

(67) *Protokoll der Sitzung der Arbeitsgruppe Marketing U.C.A.V. — Autogerma/27. 7. 1994* (cfr. testo originale: *Verbale della riunione del gruppo di lavoro marketing U.C.A.V. — Autogerma del 27.7.1994,* (Autogerma, cfr. nota 97). Traduzione del testo citato al considerando 173:

«. . . (Pag. 2, nota della Commissione)

Scarabel:

Sottolinea che lo sconto speciale per le vendite al di fuori della zona di competenza è stato sospeso per alcuni concessionari, che — almeno in teoria — potrebbero richiederne l'applicazione in via giudiziale. Ribadisce l'esigenza di riaprire la discussione sul massimale del 15 % per le vendite effettuate al di fuori del territorio contrattuale.

Dr. Schlesinger:

Lo sconto speciale sarebbe semplicemente uno sconto ulteriore — qualcosa in più di quanto abitualmente accordato. In passato ci si era comportati con grande generosità, e se oggi 20 concessionari sul totale di 234 non ricevono questo sconto speciale significa che non si intende premiare i grossisti o gli esportatori. In passato è stato chiuso un occhio, mentre oggi si tende a negare la concessione dello sconto speciale quando si tratta di vendite fuori del territorio contrattuale, in quanto esso è collegato alle immatricolazioni e non alle esportazioni ...

(Pag. 4, nota della Commissione)

Dr. Schlesinger:

Invita l'U.C.A.V. a sensibilizzare la base nei confronti di un buon lancio della nuova Polo (concessione di sconti limitati, nessuna esportazione ...).

La misura è stata esplicitamente confermata nella lettera indirizzata a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* del 26. 9. 1994 (AG cfr. nota 15).».

([68]) Diverse lettere circolari indirizzate nel 1993 ai concessionari: *Regolamento (CEE) 123/85,* del 28. 1. 1993, 1. 7. 1993, 11. 8. 1993 *, 12. 10. 1993* (Autogerma, AG 000106, 000094, 000977 e 000978, 000080); circolari ai concessionari: *Regolamento (CEE) 123/85 Distribuzione selettiva dei veicoli*, del 16. 3. 1995 (Autogerma, EU-1 a 3); nota: *Measures to control and prevent reexport*, del 15. 3. 1995 (Autogerma, AG 000620).

([69]) Cfr. ad esempio promemoria: *Esportazioni parallele*, datato 2. 5. 1995 (Autogerma, AG 000282).

([70]) Nota di colloquio: *Colloquio con S. Engmann/Audi*, del 22. 9. 1995 (Autogerma, AG 000001); nota interna: *Reimporte Italien*, datata 9 maggio 1995 (Volkswagen, AU-VE D 23), traduzione del testo citato al considerando 165:

«... L'allegata lettera della Commissione CE dimostra che non sono soddisfatti della nostra lettera datata 30. 3. 1995 né dell'ultima circolare di Autogerma. Il contenuto della circolare deve anche essere messo in pratica, se non vogliamo correre il serio rischio di un'ammenda ...».

([71]) Comunicazione interna: ... *Ergebnis aus den Maßnahmen zur Unterbindung von Re-Export-Aktivitäten*, del 12. 9. 1994 (Volkswagen, VW-UD PC Piening).

([72]) Cfr. ad esempio: E-mail ** ad Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, del 23. 9. 1994 (Autogerma, AG 000880 und 000881); nota interna (manoscritto): *Riesportazioni dall'Italia alla Germania*, senza data (Autogerma, AG 000498).

([73]) Indizi ad es. in: E-mail*: *Visita Bothe*, del 22. 3. 1995 (Autogerma, AG 000388).

([74]) Cfr. documenti citati nelle note 15, 42, 43, 72 e 102 e contraddistinti da ** o da *.

([75]) Cfr. documenti citati nelle note 73, 78, 80, 87, 96 e 97 e contraddistinti da *.

([76]) Cfr. documenti citati nelle note 44, 45, 62 e 64 e contraddistinti da *.

([77]) Cfr. documenti citati nelle note 123 e 126 e contraddistinti da *.

([78]) Nota interna *: *Condizioni di fornitura per i veicoli Audi A 4 e Volkswagen Polo*, del 6. 10. 1994 (Autogerma, AG 000026 und 000027); circolare ai concessionari: *Fatturazione nuova Polo*, del 20. 10. 1994 e 2. 11. 1994 (Autogerma, VW-KH K-6 e 7 e nota 85).

([79]) Lettera a Volkswagen: *Fakturierung des neuen Polo und Einführung des «Split-Margin»*, del 24. 10. 1994 nonché circolare ai concessionari: *Fatturazione nuova Polo*, datata 20. 10. 1994 (Autogerma, VW-SR R 13).

([80]) Comunicazione interna *: *Reimporte Italien*, del 23. 2. 1995 (Volkswagen, VW-SR R 21).

([81]) Nota: *Maßnahmen zur Reduzierung von Grauexporten (VW PkW-Italien)*, datato 6. 4. 1995 (Volkswagen, VW-DB B 7 Segr. Santelmann, dossier «Reimportazioni» e Volkswagen, VW-DB B 16) in particolare cfr. nota: *Maßnahmen zur Reduzierung von Grauexporten (VW PkW-Italien)*, del 21. 8. 1995 (Volkswagen, VW-SR R 18), in entrambi i documenti si legge: *Splitting der Händlermarge beim Polo und Bonuszahlungen in Abhängigkeit vom Bestimmungsort des Fahrzeugs (aber: mit neuer GVO nicht vereinbar)* «Ripartizione del margine di profitto del rivenditore per le vetture Polo» e «pagamento del maggior sconto (bonus) subordinato al luogo di destinazione dell'autoveicolo» (ma: «non compatibile con il nuovo regolamento sulle esenzioni per categoria»).

([82]) Nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, 25. 11. 1994, (Audi, AU-VE D 26); la traduzione del testo citato al considerando 119 è la seguente: «... le consegne verranno effettuate in modo tale che solo la domanda italiana venga soddisfatta ...».

([83]) Cfr. *Allegato «A» al Contratto di concessione Autogerma — Prodotti Volkswagen e Audi*, del 31 dicembre 1991 (Autogerma, BR 33 a 44); contratto di concessione di Eurocar: *Contratto di concessione per la vendita e il servizio di assistenza*, del 30 dicembre 1987 (Autogerma/Eurocar, EU 55-113).

([84]) Cfr. *Convenzione aggiunta al contratto di concessione Autogerma — Prodotti Volkswagen e Audi*, datata 28. 12. 1993 (Autogerma, DO 26 a 32).

([85]) Circolare ai concessionari: *Fatturazione nuova Polo*, del 20. 10. 1994 (Autogerma, BR-MF 229 e del 2. 11. 1994 (Autogerma, BR-MF 231); cfr. anche trattative del consiglio direttivo con Autogerma: *Riunione consiglio direttivo U.C.A.V.*, del 27. 2. 1995 (U.C.A.V., EU 48, 49 e 51) e *Riunione U.C.A.V./Autogerma*, del 27 febbraio 1995 (U.C.A.V., EU 54, 56 e 57). Cfr. testo della menzionata circolare del 20. 10. 1994, indirizzata a tutti i concessionari al considerando 122.

([86]) Verbale: *Vérification du 23 et 24 octobre 1995 en Italie/Mutschlechner KG, Bruneck*, del 26. 10. 1995 (Commissione).

([87]) Ad esempio nota interna *: *Condizioni di fornitura per i veicoli Audi A 4 e Volkswagen Polo*, del 6. 10. 1994 (Autogerma, cfr. nota 78); verbale/ nota di dossier: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, del 12. 10. 1994 (Autogerma, AU-VE G D 51); lettera ad Audi: *Splitmagergensystem — Audi A 4*, datata 10. 11. 1994 (Autogerma, AG 000661).

([88]) Nota interna: *Condizioni di fornitura per i veicoli Audi A 4 e Volkswagen Polo*, datata 6. 10. 1994 (Autogerma, cfr. nota 78).

([89]) Lettera ad Audi: *Splitmagergensystem — Audi A 4*, datata 10. 11. 1994 (Autogerma, cfr. nota 87).

([90]) Verbale/nota agli atti: *Besuch bei Autogerma am 12. 10. 1994, Stand Maßnahmen gegen Graumarkt* (Audi, AG 000895); nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt, 8. 11. 1994*, datata 14. 11. 1994 (Audi, AU-VE D 133).

([91]) Comunicazione: *Reimporte Italien*, datata 24. 3. 1995 (Volkswagen, VW-KH K-16 e 17); comunicazione: *Eingeleitete Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten, verursacht durch Wiederverkäufer*, del 22. 11. 1994 (Volkswagen, VW-KH K-55 HDK dossier «riesportazioni»).

([92]) Circolare ai rivenditori: *Graumarkt; Margensystem in Italien*, dell'8. 12. 1994 (Audi, AU-DH C).

([93]) Comunicazione: *Grauimporte Italien*, datata 23. 11. 1994 (Audi, AU-VE D131). Traduzione del testo citato al considerando 138:

«In allegato Le invio la conferma scritta del Sig. Schlesinger relativa alle misure supplementari che sono state adottate ("margine scaglionato") al fine di impedire le importazioni grigie.

Tali misure comportano che un concessionario che realizza attività di importazione grigia perde lo sconto del 5 % + il maggior sconto del 3 %, il che corrisponde ad un aumento aggiuntivo del prezzo dell'8 %.

L'approvazione da parte dei concessionari di tale sistema del margine scaglionato significa che la maggior parte di loro è disposto ad ostacolare le importazioni grigie poiché i costi di distribuzione nel caso di una siffatta vendita ammontano ad oltre il 10 %.

Ciò significa che a breve termine il concessionario subirebbe una perdita di cassa per ciascun veicolo venduto . . .».

([94]) Allegato al contratto di concessione: *Convenzione «B» aggiunta al contratto di concessione Autogerma — Prodotti Audi e Volkswagen*, del 30. 12. 1987 (Autogerma/Brenner Garage, BR 168 a 171); allegato al contratto di concessione: *Convenzione «B» aggiunta al contratto di concessione Autogerma*, del 28. 4. 1994 (Autogerma, BR-MF 160 a 167).

([95]) Nota: *Measures to control and prevent reexport*, datata 15. 3. 1995 (Autogerma, cfr. nota 18); E-mail ad Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, del 23. 9. 1994 (Autogerma, cfr. nota 72).

([96]) Lettere indirizzate a Volkswagen e Audi: *Parallelexporte*, del 14. 6. 1994 (Autogerma, AU-VE C D 53); Nota: *Measures to control and prevent reexport*, datata 15. 3. 1995 (Autogerma, cfr. nota 18) e diverse lettere * ai concessionari, ad esempio ad Eurocar: *Maggior sconto su consegne autoveicoli Volkswagen Audi . . .*, del 18. 10. 1994 (Autogerma, EU-GV 224) e dell'8. 6. 1994 (EU-GV 222); a Brenner Garage: *Maggior sconto su*

consegne autoveicoli Volkswagen Audi ..., dell'8. 6. 1994 (Autogerma, BR-MF 228) e del 31. 1. 1994 (Autogerma, AG 000713); lettera ad Autogerma: *Maggior sconto consegne autoveicoli III/ quadr. 1993 — Concess, Ancona*, del 25. 1. 1994 (Bonazzi, AG 000013) ed a Bonazzi: *Maggior sconto su consegne autoveicoli Volkswagen Audi 3/ quadr. 1993*, del 15. 3. 1994 (Autogerma, AG 000014).

([97]) Nota *: *Elenco nostro fatturato ai concessionari: totale 1993 e 1/1-30. 6. 1994*, datata 4. 7. 1994 (Autogerma, AG 000029); nota interna: *Non riconoscimento/trattenuta del maggior sconto per vendite fuori zona (compreso esportazioni parallele)*, del 28. 6. 1994 (Autogerma, AG 000499), il testo di questa nota è citato el considerando 172; nota interna: *Verbale della riunione del gruppo di lavoro marketing U.C.A.V. — Autogerma*, del 27. 7. 1994 (Autogerma, AG 000023); E-mail ad Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, del 23. 9. 1994 (Autogerma, cfr. nota 72).

([98]) Allegato al contratto di concessione: *Convenzione «B» aggiunta al contratto di concessione Autogerma*, del 31. 12. 1994 (Autogerma, AG 000305 e 000306).

([99]) Verbale/nota agli atti: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, del 12. 10. 1994 (Autogerma, cfr. nota 87).

([100]) Nota: *Verbali riunioni U.C.A.V. del 27. 2. 1995*, datata 27. 2. 1995 (UCAV, EU 48/nota 85).

([101]) Cfr. ad esempio nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, del 25. 11. 1994: «die (seit 18. 10. fakturierte) 5 % Händlermarge, zahlbar alle 2 Monate bei Vorlage der Zulassungsscheine, werden nachträglich weggenommen» [lo sconto al rivenditore del 5 % (fatturato dal 18. 10.), pagabile ogni due mesi dietro presentazione dei certificati di immatricolazione, «verrà in futuro eliminato»] (Audi, cfr. nota 58); verbale/nota agli atti: *Besuch bei Autogerma am 12. 10. 1994* (cfr. nota 90); nota: *Stand Maßnahmen gegen den Graumarkt,* 8. 11. 1994, del 14. 11. 1994 (Audi, cfr. nota 90).

([102]) Cfr. ad esempio lettera a Volkswagen: *Parallelexporte*, del 14. 6. 1994 (Autogerma, cfr. nota 96); nonché E-mail a Volkswagen e Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, del 23. 9. 1994 (Autogerma, nota 72); lettera ** a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport*, datata 26. 9. 1994 (Autogerma, AG 000905); nota: *Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten*, del 6. 2. 1995 (Volkswagen, nota 16); nota: Re-Exporte, dell'1. 3. 1994 (Volkswagen, VW-SR R 22); Traduzione del testo citato al considerando 131:

«... 3. Nonostante l'aumento dei prezzi praticati in Italia sui nostri prodotti, la svalutazione della lira ha avuto come conseguenza un considerevole divario rispetto alla Germania e ad altri mercati. Siffatta situazione ha dato luogo, soprattutto presso i rivenditori del Nord Italia, a riesportazioni (nel 1993 circa 17 000 veicoli Volkswagen verso la Germania).

Situazione al: 20. 12. 1993 Ufficio per la motorizzazione Flensburg.

4. Autogerma SpA e Volkswagen AG sono intervenuti prendendo misure appropriate:

— attività ispettiva presso i concessionari
— diffide
— consegne mirate
— riduzione degli sconti
— risoluzione dei contratti (di 3 concessionari nel 1993)

Attraverso tali misure si è ottenuto una sensibile diminuzione delle riesportazioni ...».

([103]) Lettera * indirizzate a Auto Herbert Pedross, datata 6. 3. 1995 (Autogerma, BR-MF 80); lettera * a Auto Officina Lanz: *Contributo organizzativo per sub-concessionario*, del 6. 3. 1995 (BR-MF 81).

([104]) Ad esempio comunicazione: *Reimportsituation*, del 23. 10. 1995 (Audi, AU-KS B 4): *Eingeleitete Maßnahmen — ... Streichung der Restmarge*; comunicazione *: *Graumarktbericht*, datata 11. ottobre 1995 con *Graumarktbericht 9/95*, del 28. 9. 1995 (Audi, AU-VE G D 1): *4. Bisherige Maßnahmen und Erfolge, Rückbelastung der zu unrecht erhaltenen Zuschüsse* («4. Misure e successi ottenuti fino ad oggi, addebito dei contributi ricevuti indebitamente»).

Traduzione del testo citato al considerando 169:

«... Le importazioni private di autoveicoli nuovi aumentano costantemente.

Non è possibile dinstiguere tra le importazioni effettuate da privati e quelle per il tramite di rivenditori non autorizzati ...».

Cfr. anche comunicazione *: *Graumarktbericht*, dell'8. 9. 1995 con *Graumarktbericht-Statusbericht*, del 15. 5. 1995 (AU-KS B 2): *Erfolge 4. Konsequente Belieferungssteuerung/Quotierung mit Einführung des Audi A 4 — Einführung eines Händlermargensystems in Italien*; *Situationsbericht Grauimporte K-VSK am 6. 4. 1995*, del 5. 4. 1995 (Audi, AU-KS B 7): *Auszahlung der Boni an den Händler nur für Italien zugelassene Fahrzeuge* («Pagamento del maggior sconto ai concessionari soltanto per i veicoli immatricolati in Italia»). Traduzione del testo citato al considerando 168:

«... Costituzione di una unità organizzativa nel dipartimento Audi al fine di una durevole riduzione del mercato grigio e delle reimportazioni. L'obiettivo consiste nella protezione a lungo termine dei circuiti di distribuzione esclusiva nonché nella stabilità dei prezzi e del valore commerciale dei prodotti ...».

([105]) Nota di colloquio: *Preisharmonisierung*, del 30. 8. 1993 (Volkswagen/Audi, AU-VE D 109). Traduzione del testo citato al considerando 147:

«... l'obiettivo è una procedura concordata e convergente delle marche VW e Audi ...».

Nello stesso contesto anche: *Protokoll der 7. Konferenz des Europäischen Händlerbeirats VW/Audi vom 21. a 23. April 1994 in Dublin*, del 22 aprile 1994 (Atti della 7ª conferenza del consiglio europeo dei concessionari VW-/Audi del 21-23 aprile 1994 a Dublino, WV-KH K-58).

([106]) Nota: *Maßnahmen zur Begrenzung von Re-Exporten aus Italien*, del 2. 11. 1993 (Volkswagen, VW-SR R 23); nota: *Gespräch am 14. 12. 1993 in Wolfsburg Marken AUDI und VW: Preisplanung Italien / EG/Preisharmonisierung*, del 21. 1. 1994 (Audi, AU-VE D 502).

([107]) Verbale/nota agli atti: *Besprechung am 22. 3. 1995 in Wolfsburg*, del 27. 3. 1995 (Volkswagen/Audi, VW-SR R 2).

([108]) Lettera ad Audi: *Liefersituation Italien*, del 20. 3. 1995 (Autogerma, AU-DH C); *Protokoll der Sitzung vom 23 März 1995*, del 23. 3. 1995 (Audi/Autogerma, AU-DH C); lettera ad Audi: *Stornos Situation Italien*, datata 11. 5. 1995 (Autogerma, AG 000267).

([109]) Comunicazione: *Lieferung von weiteren 8 000 Fahrzeugen für den italienischen Markt*, del 6. 2. 1995 (Audi, AU-VE G D 82). Traduzione del testo citato al considerando 141:

«Consegna di altri 8 000 autoveicoli per il mercato italiano

I concessionari italiani hanno chiesto che vengano consegnati in Italia altri 8 000 autoveicoli del modello Audi A 4 1995. Apparentemente Autogerma avrebbe già fatto una promessa in tal senso ai distributori italiani.

In origine era previsto che le consegne destinate al mercato italiano fossero limitate ed orientate al fabbisogno del mercato. La promessa relativa alla consegna di altri 8 000 veicoli fa sì che i distributori italiani possano attivarsi, già in questa fase, al fine della riesportazione dei veicoli Audi A 4 e che possano assumere impegni corrispondenti verso importatori e rivenditori indipendenti. Potrebbero venire vanificati gli sforzi attuati al fine della preparazione del mercato alla ricezione del numero originariamente previsto di autoveicoli.

Al fine di dimostrare, in Italia, che si intende continuare ad approvvigionare il mercato italiano in modo limitato ed orientato al fabbisogno, si deve immediatamente portare a conoscenza dell'importatore la decisione adottata dal dipartimento di non consegnare gli 8 000 veicoli richiesti.

La preghiamo di voler comunicare immediatamente ad Autogerma tale decisione e di provvedere affinché i concessionari italiani ricevano una corrispondente comunicazione ...».

Verbale di riunione di dipartimento: *Maßnahmen* ..., del 3. 2. 1995 (Audi, nota 59).

([110]) Comunicazione: *Situationsbericht Grauimporte*, datata 4. 4. 1995 (Audi, AU-VE D 151) nonché comunicazione: *Status report MI-11/Vertrieb Inland: Grey-market*, del 7. 4. 1995 (Audi, AU-VE D 150); confermata dalla comunicazione: *Graumarktbericht*, dell'8. 9. 1995 (Audi, a. a. O./nota 104).

([111]) Scritto (telefax) ad Audi: *Volumen Italien 1995*, del 29. 9. 1995 (Autogerma, AU); scritto (telefax) ad Audi: *Sales volume for Italy*, 1995, ed in particolare annotazione manoscritta, datata 6. 10. 1995 (Autogerma, AU-MW 3.1 4).

([112]) Lettera a Volkswagen: *Reimporte*, del 26. 11. 1993 (Autosalone Stadtberg, AG 000848); lettera ad Audi, datata 11. 2. 1994 (Walter Bechheim, Autosalone, AU-GK D 3).

([113]) Lettera indirizzata all'Autosalone Stadtberg: *Reimporte*, del 7. 12. 1993 (Volkswagen, AG 000847, nota 112); per il medesimo contesto cfr. anche *Rede von Herrn Knief zur Plenum-Veranstaltung mit Herrn Dr. Piëch anläßlich des Europa-Kongresses am 8. September 1993 in Frankfurt* (Volkswagen, VW-KH K-61).

([114]) Nota di colloquio: *Händlermeinung zu den Vertriebsaktivitäten von Audi,* del 28. 1. 1994 (Audi, AU-GK D 4).

([115]) Fax indirizzati ad Audi: *Information*, del 4. 4. e 15. 5. 1995 (Auto-Reichart, AU-VE C D 69).

([116]) Fax ad Audi: *Deutsche Audi Händler interessiert an Parallelimporte*, del 5. 10. 1994 (Autogerma, AU-MW D 26); *Rede von Herrn Knief zur Plenum-Veranstaltung mit Herrn Dr. Piëch anläßlich des Europa-Kongresses am 8. September 1993 in Frankfurt* (Volkswagen, cfr. nota 113).

([117]) Ad esempio fax indirizzato all'Autosalone Müller: *Autokauf in Italien*, dell'11. 9. 1995 (Autogerma, AG 000547).

([118]) Nota di colloquio: *Händlermeinung* ..., (Audi, cfr. nota 114).

([119]) Fax a Volkswagen: *Elenco concessionari* ..., del 24. 11. 1993 (Autogerma, AG 000976 a 000975).

([120]) Cfr. ad esempio lettera indirizzata a Negro: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale*, datata 24. 2. 1995 (Autogerma, cfr. nota 65); lettera a Muzzatti: *Vendite organizzate fuori territorio contrattuale — Audi A8*, del 12. 10. 1994 (Autogerma, AG 000651).

([121]) Lettera a Volkswagen: *grey market*, datata 7. 6. 1994 (Autogerma, AG 000851).

([122]) E-mail: *Eccel*, del 29. 5. 1994 (Autogerma, AG 000795).

([123]) E-mail * a Volkswagen: *Kuendigungen*, del 6. 2. 1995 (Autogerma, VW-KH K 52) e telefax * a Volkswagen: *Massnahmen programm*, del 10. 2. 1995 (Autogerma, VW-SR R 12).

([124]) Nota: *Graumimporte aus Italien*, del 20. 2. 1995 (Volkswagen, VW-SR R 17); internamente, tuttavia, le c. d. «grey exports» figuravano spesso come motivo principale di annullamento contrattuale, come nel caso Conti, Beretich, e Autosial (Annotazione a Volkswagen: *grey market*, del 7. 6. 1994 (Autogerma, cfr. nota 121)).

([125]) Verbale/relazione: *Besuch bei Autogerma*, del 10. 2. 1995 (Audi, AG 000039); annotazione manoscritta su un E-mail: *Italien*, del 17. 3. 1995 (Volkswagen, VW-SR R 13).

([126]) Lettera * a Eurocar: *Risoluzione contratto di concessione Volkswagen e Audi*, del 15. 9. 1995 (Autogerma, EU-GV 54).

([127]) Circolare ai rivenditori: *Regolamento (CEE) 123/85 Accordi distribuzione autoveicoli*, datata 15. 10. 1993 (Autogerma, AG 000078).

([128]) Circolare ai rivenditori: *Regolamento (CEE) 123/85 Distribuzione selettiva dei veicoli*, del 16. 3. 1995 (Autogerma, VW-SR R 15 ; cfr. diversi contratti di acquisto, ad es. *Wimschneider*, del 2. 3. 1994) (Iob Silvano & C.Srl, ...), contratto di acquisto *Ebenberger*, datato 27. 1. 1995 (Iob Silvano & C.Srl, SI-GV A 211); contratto di acquisto *Osina*, del 2. 6. 1995 (Iob Silvano & C.Srl, SI-CM A 57); contratto di acquisto *Prieler*, datato 16. 8. 1995 (Iob Silvano & C.Srl, SI-CM A 50).

([129]) Lettera a Autogerma: *Graumarkt/Reimport*, del 15. 3. 1995 (Audi, AG 000632).

([130]) Telefax ad Audi, del 3. 4. 1995 (Petersen, AU-KS B 8). Si riporta la traduzione del testo citato: «... ricevevo da tutti i rivenditori la stessa risposta, ovvero che sarebbero stati felici di soddisfare la mia richiesta, ma non avrebbero ricevuto alcuna vettura dall'importatore quando si trattava di acquirenti tedeschi».

([131]) Lettera indirizzata alla Commissione GD 4: *Beschwerde*, datata 27. 4. 1995 (Bernhard, AG 000343 und 000344). Si riporta la traduzione del testo citato:

«... mi è stato risposto per telefono dal proprietario dell'autosalone che non era autorizzato a vendermi la vettura in quanto ero tedesco (disposizione della Volkswagen AG)».

([132]) Lettera (fax) a Volkswagen: *Exportverbot Hier: Italien*, del 27. 4. 1995 (Lenz, VW-KH K-32). Si riporta la traduzione del testo citato:

«... mi è stato ... comunicato da tre concessionari della Volkswagen che era vietata l'esportazione di qualsiasi vettura e che dovevano attenersi rigidamente a tale disposizione. Ad alcuni rivenditori era già stata ritirata la concessione perché avevano disatteso tale ordine».

([133]) Lettera ad Autogerma, datata 23. 6. 1995 (Schneider, AG 000444). Si riporta la traduzione del testo citato:

«... Tutti i rivenditori mi dicono che non è possibile acquistare una vettura ai fini dell'esportazione. Alcuni mi hanno spiegato che non avrebbero più ricevuto autoveicoli in futuro se ne avessero ordinati ancora per conto di cittadini austriaci».

([134]) Lettera a Volkswagen, del 19. 7. 1995 (Mosser, AU-KS A 1). Si riporta la traduzione del testo citato:

«... Mi è stato comunicato, che l'officina aveva ricevuto il divieto dalla rappresentanza generale dell'Audi di effettuare vendite a cittadini stranieri».

([135]) Lettera ad Audi: *Audi A4*, del 3. 8. 1995 (Bilogan, AU-VE G D 10). Si riporta la traduzione del testo citato:

«... che i rivenditori italiani non potevano vendere alcunché a cittadini della Repubblica federale di Germania e dell'Austria, a quanto sembra a causa di un ordine in tal senso da parte della casa produttrice».

([136]) Lettera a Volkswagen: *Reimport von Polo und Audi A 4*, dell'agosto 1995 (Albrecht, AG 000566 e 000567). Si riporta la traduzione del testo citato:

«... mi è stato detto che, per ordine proveniente da Wolfsburg, noi, in quanto tedeschi, non potevamo ricevere alcuna vettura di questo modello».

([137]) Lettera ad Audi: *Bestellung eines Audi A6 in Italien*, del 18. 5. 1995 (Baur, AU-VE G D 8). Si riporta la traduzione del testo citato:

«La risposta era praticamente identica ovunque: sarebbero andati incontro a sanzioni applicate dall'importatore generale se avessero consegnato anche solo un'Audi in Austria».

([138]) Lettera a Volkswagen: *Ankauf eines KFZ in Italien*, del 23. 5. 1995 (Gatt Autoreisen, AG 000597 a 000599). Si riporta la traduzione del testo citato:

«Il concessionario italiano della VW/Audi mi ha sempre risposto negli ultimi mesi che non aveva il permesso del gruppo VW/Audi di vendere autovetture in Austria».

([139]) Lettera a Volkswagen: *VW-Vento aus Reimport*, del 24. 8. 1995 (Bilogan, AG 000434). Si riporta la traduzione del testo citato:

«Ovunque mi è stato spiegato, "con una leggere esitazione nella voce", che non c'era alcuna possibilità di consegna per clienti della Germania. A volte erano persino più espliciti.».

([140]) Lettera ad Autogerma: *Letzte Anfrage,* dell'8. 9. 1995 (Autosalone Jungmann, AG 000691 a 000697). Si riporta la traduzione del testo citato:

«non appena comunichiamo al concessionario che queste vetture sono destinate a privati in Germania ed in Austria e che siamo disposti ad esibire un mandato di intermediazione o di acquisto con scrittura autenticata dal notaio, nessun concessionario vuole più saperne»; oppure «la risposta del concessionario è la seguente: loro non sanno quali siano le istruzioni impartite dall'Audi di Ingolstadt (Germania), ma dall'importatore generale Autogerma hanno ricevuto il divieto più assoluto di esportare, anche nei confronti di utilizzatori finali privati» oppure «Circa un mese fa l'Automobil Club Austriaco (ÖMTC) ha cercato di acquistare veicoli di tali modelli nel Nord Italia per dei consumatori finali, ma non è riuscita ad ottenerne nemmeno uno dai concessionari».

([141]) Lettera ad Autogerma, datata 8. 9. 1995 (Hülsdünker, AG 000527). Si riporta la traduzione del testo citato:

«Mi disse che aveva ricevuto istruzione da parte della direzione generale di Auto Brenner di non inoltrare il contratto di acquisto fino a che non avesse ricevuto esplicita conferma per iscritto che la Sig.ra (. . .) poteva acquistare la vettura».

([142]) Diverse lettere indirizzate ad Autogerma, si citino ad esempio: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale*, del 6. 3. 1995 (Negro, AG 000016); lettera ad Autogerma: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, del 22. 11. 1993 (Brenner Garage, AG 000722); lettera ad Autogerma *Vs. rif. ORG/EP/cb int. n/320 del 20. 10. 1993, del 2. 11. 1993* (Auto quattro, Ag 000290); lettera ad Autogerma: *Attività di vendita,* datata 29. 10. 1993 (Mandolini, AG 000668); lettera ad Autogerma: *Attività di vendita organizzata fuori dal territorio contrattuale*, del 15. 3. 1994, (Iob Silvano, AG 000284).

([143]) Esempi di richieste di autorizzazioni: lettera a Autogerma: *Fornitura Volkswagen Passat-Sig. Hampel Thomas*, del 22. 6. 1995 (Dorigoni, AG 000468); lettera a Autogerma: *Audi 80 Avant 1.6*, del 19. 12. 1994 (Brenner Garage, AG 000707); nota agli atti: ***Oggetto:*** *Colloquio con Sig. Beikircher.-BZ,* del 21. 10. 1994 (Autogerma, AG-RG 000650).

([144]) Lettera indirizzata ad Autogerma: *Audi A 8 PRAT.AG 612845/94*, del 5. 9. 1994 (Muzzatti, AG 000649).

([145]) Diverse lettere indirizzate a clienti, cfr. ad esempio: *Aue*, del 9. 3. 1995 (Dorigoni, DO-MF 14); *Nowak*, del 17. 5. 1995 (Dorigoni, DO-SG 2); *Roederer*, del 18. 5. 1995 (Dorigoni, DO-SG 10); *Rueß*, del 18. 5. 1995 (Dorigoni, DO-MF 8); *Kleikamp*, del 27. 6. 1995 (Dorigoni, DO-SG 4); *Autohaus Nordstadt*, del 22. 8. 1995 (Dorigoni, DO-MF 6); *Gerson*, del 6. 10. 1995 (Dorigoni, DO-SG 16).

([146]) Lettera a *Deeg*, datata 16. 5. 1995 (Dorigoni, DO-SG 12).

([147]) Ad esempio: diverse lettere indirizzate a clienti dal luglio all'ottobre 1995, (Auto Brenner, lfd. Numeri 40, 7, 47, 30, 9, 13, 45, 26, 6, 51, 20, 23, 10, 27, 29, 19, 5, 18, 32, 17, 3, 53, 36, 12, 43, 34, 38, 16, 25, 24, 55, 15, 8, 4, 28, 2, 11, 21, 49, 14. Traduzione del testo citato nel considerando 107:

«. . . giacché riceviamo dalla fabbrica soltanto un numero limitato di vetture (VW-Audi) non possiamo prevedere i tempi di consegna che potrebbero prolungarsi anche oltre l'anno. In conseguenza dei frequenti adattamenti dei prezzi, non possiamo più garantire il prezzo indicato. Pertanto Lei vorrà probabilmente rinunciare ad acquistare il veicolo presso di noi».

([148]) E-mail ad Audi: *Neuwagenverkauf an ausländische Kunden*, del 18. 5. 1995 (Autogerma, AU-DH A 2). Traduzione del testo citato al considerando 108:

«. . . come si evince dalle statistiche mensili di vendita che vi sono state sottoposte, la vendita di veicoli nuovi di marca Audi all'estero è enormemente diminuita. . . . Per quanto a nostra conoscenza i concessionari, nell'ambito della politica di vendita, si riservano di fissare i tempi di consegna, sulla base delle quote di produzione loro spettanti e di soddisfare la clientela di fiducia».

([149]) Lettera ad Autogerma: *Fahrzeugverkauf an EG-Bürger/Endabnehmer*, data 19. 7. 1995 (Audi, AG 000336). Traduzione del testo citato al considerando 108:

«purtroppo, molti concessionari italiani dichiarano ancora di aver ricevuto un divieto da parte del costruttore o dell'importatore ad effettuare vendite ad utilizzatori finali stranieri».

([150]) Cfr. sentenza della Corte di giustizia del 17 settembre 1985, cause riunite 25 e 26/84 —Ford-Werke AG und Ford of Europe Inc. / Commissione, Racc. 1985, pag. 2723; sentenza della Corte di giustizia del 24 ottobre 1995 — Bayerische Motorenwerke AG / ALD Auto-Leasing D GmbH, causa C-70/93 — Racc. 1995, pag. I-3439.

([151]) Cfr. sentenza della Corte di giustizia del 25 ottobre 1983, causa 107/82, Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG / Commissione — Racc. 1983, pag. 3151.

([152]) Cfr. sentenza della Corte di giustizia del 17 settembre 1985 — cfr. nota 150.

([153]) Cfr. decisione 82/367/CEE sul caso *Hasselblad*, GU L 161 del 12. 6. 1982, pag. 18, considerando 47.

([154]) Cfr. decisione 85/617/CEE nel caso Sperry New Holland, GU L 376 del 31. 12. 1985, pag. 21, considerando 54 e 55).

([155]) Cfr. decisione 84/405/CEE della Commissione, nel caso Zinc Producer Group, GU L 220 del 17. 8. 1984, pag. 27, considerando 71; decisione 85/79/CEE della Commissione, nel caso John Deere, GU L 35 del 7. 2. 1985, pag. 58, considerando 26.

([156]) Cfr. decisione 84/405/CEE e decisione 85/79/CEE.

([157]) Cfr. decisione 73/322/CEE della Commissione, nel caso Deutsche Philips, GU L 293 del 20. 10. 1973, pag. 40; sentenza della Corte di giustizia del 21 febbraio 1984 — Hasselblad (GB) Limited / Commissione, causa 86/82 — Racc. 1984, pag. 883.

([158]) Cfr. decisione 82/367/CEE, considerando 66 (cfr. nota 153).

([159]) Cfr. sentenza della Corte di giustizia del 14 dicembre 1983, Société de Vente de Ciments et Bétons de l'Est SA / Kerpen & Kerpen GmbH & Co. KG, causa 319/82 — Racc. 1983, pag. 4173.

([160]) Cfr. nota 13.

([161]) Cfr. nota 13.

([162]) Cfr. sentenza del Tribunale di primo grado del 22 aprile 1993 — Automobiles Peugeot SA e Peugeot SA / Commissione, causa T-9/92, Racc. 1993, pag. II-493.

([163]) Lettera alla Commissione: *Attorneys privilege hinsichtlich der Nachprüfung K(95) 2476/17*, del 2. 11. 1985 (Audi).

([164]) Cfr. Sentenza della Corte di giustizia del 18 maggio 1982 — AM & S Europe Limited / Commissione, causa 155/79 — Racc. 1982, pag. 1575.

([165]) Cfr. Sentenza della Corte di giustizia del 25 ottobre 1983, cfr. nota 151.

([166]) Cfr. Sentenza della Corte di giustizia dell'11 luglio 1989, causa 246/86, S.C. Belasco, e.a./Commissione, Racc. 1989, pag. 2181, considerando 41 della motivazione.

([167]) COM(95) 503 def. del 31. 10. 1995.