3. Il divieto di vendere ad altri rivenditori autorizzati contenuto in un contratto tipo usato da un'impresa che segue un sistema di distribuzione selettiva costituisce una limitazione della libertà economica di detti rivenditori e, di conseguenza, una restrizione della concorrenza soggetta all'art. 85, n. 1 del Trattato. La circostanza che l'impresa interessata non abbia mai frenato le esportazioni dei propri rivenditori non basta per rendere irrilevante un chiaro divieto di esportare.

4. La clausola contenuta in un contratto tipo usato da un'impresa che segue un sistema di distribuzione selettiva costituisce trasgressione dell'art. 85, n. 1 del Trattato qualora consenta all'impresa stessa di occuparsi della formulazione di inserzioni pubblicitarie dei rivenditori riguardanti i prezzi di vendita e di vietare le inserzioni stesse.

5. Il sistema di distribuzione selettiva ricade sotto il divieto dell'art. 85, n. 1 del Trattato qualora contempli la scelta non solo qualitativa ma anche quantitativa dei rivenditori. Ciò avviene quando l'impresa che segue detto sistema si riserva il diritto di non autorizzare un nuovo rivenditore qualificato se, in una determinata regione, vi è già un gran numero di rivenditori e quando essa limita la possibilità per il rivenditore, anche autorizzato, di stabilirsi in un luogo in cui essa ritiene che la sua presenza potrebbe influire sulla concorrenza fra rivenditori.

Nella causa 86/82,

HASSELBLAD (GB) LIMITED, con sede in Londra, con gli avvocati Deringer, Tessin, Herrmann & Sedemund, del foro di Colonia, e col sig. William T. Stockler, Solicitor in Londra, e con domicilio eletto in Lussemburgo presso la Vereins- und Westbank Internationale SA, 25, boulevard Royal,

ricorrente,

contro

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE, rappresentata dal suo consigliere giuridico sig. John Temple Lang, e con domicilio eletto in Lussemburgo presso il sig. Oreste Montalto, membro del suo servizio giuridico, edificio Jean Monnet, Kirchberg,

convenuta,

con il sostegno della

CAMERA CARE LTD, con il sig. Mark Barnes del Lincoln's Inn, assistito dallo studio Pollard & Co., Solicitors, e con domicilio eletto in Lussemburgo, 50, route d'Esch,

interveniente,

avente ad oggetto un ricorso diretto ad ottenere dalla Corte l'annullamento della decisione della Commissione 2 dicembre 1981 (n. IV/25.775) nei limiti precisati nella domanda,

LA CORTE,

composta dai signori J. Mertens de Wilmars, presidente, K. Bahlmann e Y. Galmot, presidenti di Sezione, P. Pescatore, A. O'Keeffe, G. Bosco e U. Everling, giudici,

avvocato generale: Sir Gordon Slynn
cancelliere: J. A. Pompe, cancelliere aggiunto

ha pronunziato la seguente

SENTENZA

In fatto

Gli antefatti e i mezzi e argomenti delle parti possono riassumersi come segue:

I — Gli antefatti e la fase scritta del procedimento

La Victor Hasselblad AB (in prosieguo: VHAB), con sede sociale in Göteborg, Svezia, fabbrica materiale fotografico di qualità.

La VHAB ha stipulato contratti di distribuzione esclusiva con rivenditori di numerosi paesi. Il 28 giugno 1965, essa notificava il suo contratto tipo di distribuzione esclusiva alla Commissione. Con lettera del 23 dicembre 1976, la Commissione contestava due clausole del contratto: il divieto di esportazione stabilito all'art. 1, n. 2, e l'art. 8, in base al quale il distributore esclusivo doveva tener conto delle raccomandazioni del costruttore in ordine alla politica di vendita ed in ordine ai prezzi e agli sconti. Secondo la Commissione, l'art. 1, n. 2, era contrario al principio della libera circolazione delle merci mentre l'art. 8 era incompatibile con le regole di concorrenza del Trattato di Roma. La VHAB acconsentiva a conformarsi alle raccomandazioni della Commissione. Di conseguenza, il 6 marzo 1978, veniva inviata alla Commissione una nuova versione del contratto di distribuzione. Quest'ultima veniva approvata dalla Commissione che, con lettera 29 febbraio 1979, informava la VHAB che il contratto entrava nell'ambito di applicazione del regolamento n. 67/67 (GU L 57, 1967).

La Hasselblad (GB) Limited (di seguito: HGB) è una società di diritto britannico. Il 1° gennaio 1958, la HGB sottoscriveva un contratto di distribuzione esclusiva con la VHAB. Il 2 dicembre 1975, un nuovo contratto veniva sottoscritto fra le stesse parti. Detto contratto veniva modificato il 20 novembre 1977. Nessuno dei contratti contemplava una qualsiasi forma di divieto di esportazione ma entrambi venivano notificati alla Commissione il 25 gennaio 1980.

La HGB stipulava propri contratti di distribuzione nel Regno Unito per gli apparecchi fotografici ed il materiale Hasselblad. Il numero dei rivenditori di questa marca nel Regno Unito, mentre ammontava a circa 20 nel 1975, è oggi di 110 circa. Il «Dealer Agreement» iniziale applicato dalla HGB dal 1° gennaio 1976 veniva modificato il 1° gennaio 1979 e quindi notificato alla Commissione nel dicembre 1979.

Camera Care

La Camera Care Ltd è una società con sede sociale nell'Irlanda del Nord. I suoi locali commerciali sono a Londra. La Camera Care sottoscriveva un Dealer Agreement con la HGB il 7 gennaio 1976. Tale contratto veniva risolto nel maggio 1978.

La decisione impugnata

La Camera Care denunciava presso la Commissione le pratiche della VHAB e dei suoi distributori esclusivi affermando che questi ultimi avevano violato l'art. 85, n. 1, del Trattato di Roma. La Commissione istruiva la denuncia e avviava il procedimento di applicazione del regolamento n. 17 (GU n. 19, 1962, pag. 204).

Il 2 dicembre 1981, la Commissione rivolgeva una decisione alla VHAB e a sei dei suoi distributori esclusivi, cioè la Hasselblad (GB) Ltd, la Ilford (Irlanda) Ltd, la James Plack aps., la Telos SA, la Prolux Sprl, la Nordic Im- und Export Handelsgesellschaft mbH.

Nell'ambito del presente procedimento, le disposizioni della decisione che vengono in rilievo sono le seguenti:

Articolo 1

La pratica concordata fra la Victor Hasselblad, la Hasselblad (GB), la Telos, la Ilford, la Prolux, la Polack e la Nordic, intesa a impedire, a limitare o a scoraggiare le esportazioni dei prodotti Hasselblad fra gli Stati membri della Comunità europea, costituisce un'infrazione all'art. 85, n. 1, del Trattato istitutivo della Comunità economica europea.

Articolo 2

a) I contratti di distribuzione esclusiva dei prodotti Hasselblad conclusi fra la Victor Hasselblad e la Hasselblad (GB), la Telos, la Ilford, la Prolux, la Polack e la Nordic costituiscono infrazioni all'art. 85, n. 1, nella misura in cui concedono un'esclusiva per la distribuzione dei prodotti Hasselblad.

b) L'esenzione a norma dell'art. 85, n. 3, delle pratiche concordate e degli accordi di esclusiva, di cui all'art. 1 e alla precedente lett. a), viene rifiutata.

Articolo 3

a) Il sistema di distribuzione selettiva praticato dalla Hasselblad (GB) dal 1974, costituisce un'infrazione all'art. 85, n. 1, a motivo delle clausole 6, 23

e 28 del Dealer Agreement, della selezione quantitativa dei rivenditori e dell'influenza che esso consente sui prezzi di rivendita.

b) La domanda di esenzione a norma dell'art. 85, n. 1, del sistema di distribuzione selettiva viene respinta.

(...)

Articolo 8

Vengono irrogate le seguenti ammende:

(...)

nei confronti della Hasselblad (GB), un'ammenda di 165 000 (centosessantacinquemila) ECU, pari a 93 642,12 UKL (novantatremilaseicentoquarantadue sterline e dodici pence).

Per quanto concerne la HGB, la Commissione ha basato la sua decisione sui seguenti elementi di fatto:

1. Il sistema di distribuzione della Victor Hasselblad

La VHAB è il primo produttore mondiale di apparecchi di formato 6 × 6 cm reflex a specchio. La sua gamma di produzione comprende quattro modelli di apparecchi diversi e circa 300 accessori. La VHAB esporta il 40 % della sua produzione verso la Comunità economica europea. La VHAB dispone di concessionari esclusivi in ciascuno Stato membro, eccetto il Lussemburgo.

Su tutti i suoi principali prodotti, ivi compresi gli apparecchi fotografici, gli obiettivi e i dorsi, la VHAB, appone un numero di serie e registra le sue vendite ai distributori esclusivi. La VHAB può così verificare con esattezza il destinatario e la data di consegna dei prodotti Hasselblad. La produzione annua di apparecchi fotografici e di materiale VHAB, pur riguardando quantitativi relativamente modesti in relazione alla produzione mondiale annua di apparecchi reflex a specchio, rappresenta tuttavia una parte importante del settore di mercato nel quale la Victor Hasselblad opera, ossia quello degli apparecchi fotografici reflex di formato medio.

2. L'applicazione dei contratti di distribuzione esclusiva

a) Prezzi e concorrenza

La VHAB fattura le sue vendite ai distributori esclusivi nella Comunità in base ad una tariffa internazionale unica. I prezzi sono sempre espressi in DM.

La concorrenza sui prezzi e le fluttuazioni dei corsi di cambio all'interno della CEE per quanto riguarda il materiale fotografico sono tali che i grossisti e i venditori al minuto hanno interesse ad acquistare il materiale Hasselblad ai prezzi più interessanti, anche in altri Stati membri, e a rivenderlo facendo gravare le differenze di prezzo sui loro clienti. Dato che i distributori esclusivi della Hasselblad concedono ai loro maggiori clienti sconti o premi di quantità, i rivenditori Hasselblad sono tentati ad aumentare il loro volume d'affari grazie alle esportazioni.

Al fine di arginare l'ondata delle importazioni parallele, una nota relativa alla promozione delle vendite, dal titolo «A Policy for Europe» redatta dalla HGB all'inizio del 1980, condanna tale pratica in quanto tale da provocare il crollo dei prezzi di rivendita e, pertanto, del sistema di distribuzione della Hasselblad nel suo insieme. In una nota rivolta alla direzione della HGB, il 23 maggio 1979, un rappresentante di commercio lamentava l'effetto pregiudizievole delle importazioni parallele indicando, per inciso, la Camera Care come uno dei principali responsabili.

b) Il fatto di impedire gli scambi fra Stati membri

Nella sua decisione, la Commissione sostiene che la HGB ha tentato di impedire ai distributori esclusivi di Irlanda, Francia e Belgio di esportare verso il Regno Unito materiale e apparecchi fotografici Hasselblad ostacolando così gli scambi fra Stati membri.

3. Misure dirette a mantenere l'isolamento dei mercati

Nella decisione sono indicati tre tipi di misure adottate dalla VHAB e dalla HGB al fine di mantenere isolati i mercati.

a) Controllo dei numeri

Il contratto di distribuzione della VHAB impegna i distributori a registrare, all'atto della vendita di materiale, i numeri di serie nonché il nome e l'indirizzo dell'acquirente e a consentire in ogni momento l'accesso della VHAB, dietro sua richiesta, a tale registro. La VHAB, in collaborazione coi suoi distributori esclusivi britannico, francese, belga e danese, ha utilizzato il controllo dei numeri di serie ed il suo diritto di accesso al registro tenuto da ciascun distributore esclusivo per identificare i circuiti di distribuzione e reperire il rivenditore esportatore e ciò onde scoraggiare le esportazioni.

b) Scambio dei listini-prezzo e delle condizioni di vendita

La VHAB e i suoi distributori esclusivi hanno praticato per anni un sistema di scambio dei listini-prezzo e delle condizioni di vendita in vigore in ciascuno Stato membro.

c) Discriminazione dei prodotti oggetto di importazioni parallele relativamente al servizio di assistenza

La VHAB concede una garanzia di dodici mesi sui propri apparecchi fotografici e sul proprio materiale. I distributori esclusivi si impegnano ad assicurare detta garanzia per gli apparecchi fotografici che ne sono coperti. Dal 1° gennaio 1979, la HGB ha introdotto un nuovo sistema di garanzia, il certificato di garanzia «Silver Service», che porta a ventiquattro mesi la garanzia del fabbricante sugli apparecchi fotografici importati dalla HGB e venduti attraverso la rete ufficiale di distribuzione Hasselblad. Così facendo, la HGB intendeva contrastare le importazioni parallele. Gli avvisi pubblicitari della HGB diretti alla promozione del certificato «Silver Service» erano formulati come segue: «Vantaggi del certificato Silver Service: supergaranzia — riparazioni rapide ... I titolari del certificato Silver Service beneficieranno sempre, da parte nostra, della precedenza assoluta».

Con atto introduttivo registrato presso la Corte il 10 marzo 1982, la Hasselblad (GB) ha proposto un ricorso avverso la decisione nella misura in cui quest'ultima la riguarda. Con istanza presentata il 14 giugno 1982, la Camera Care ha chiesto di intervenire nel procedimento. Con ordinanza 29 giugno 1982, tale richiesta è stata accolta. Il procedimento è proseguito ritualmente.

Su relazione del giudice relatore e sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria. Essa ha tuttavia invitato le parti a rispondere a taluni quesiti.

II — Le conclusioni delle parti

La *ricorrente* chiede che la Corte voglia: annullare gli artt. 1, 2, 3 e 8 della decisione della Commissione nella misura in cui essi riguardano la HGB e condannare la Commissione alle spese.

La *convenuta* chiede che la Corte voglia: respingere il ricorso e condannare la HGB alle spese.

III — I mezzi e argomenti delle parti

La *HGB* adduce otto argomenti principali a sostegno del proprio ricorso. Essa contesta la definizione di mercato data dalla Commissione e respinge l'affermazione di quest'ultima secondo cui il contratto di distribuzione della Camera Care è stato risolto a causa della politica dei prezzi praticata da questa. La HGB nega di aver isolato il mercato dei prodotti Hasselblad o di aver preso parte ad un'intesa volta ad isolare il mercato. Inoltre, essa respinge l'affermazione della Commissione secondo cui il contratto di distribuzione esclusiva da essa stipulato con la VHAB, ed il sistema di distribuzione selettiva in vigore nel Regno Unito, costituiscono un'infrazione all'art. 85, n. 1, del Trattato.

La HGB avanza svariate obiezioni nei confronti della procedura seguita dalla Commissione nel corso degli accertamenti e nei confronti del trattamento da essa riservato ai mezzi di prova addotti dalla HGB sia nella risposta alla comunicazione degli addebiti che durante la successiva audizione.

Infine, la HGB ritiene eccessivo l'ammontare dell'ammenda irrogata dalla Commissione e dichiara di essere nell'impossibilità di pagarla.

a) Quota di mercato

La HGB sostiene che, anche se si fosse in presenza di restrizioni agli scambi, queste non rientrerebbero nell'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, in quanto non produttive di effetti sensibili sulla concorrenza o sugli scambi fra Stati membri in particolare a motivo del fatto che la quota di mercato degli apparecchi fotografici Hasselblad è esigua.

Nella sua decisione, la Commissione ha definito il mercato di cui trattasi come quello degli «apparecchi fotografici reflex di formato medio». Secondo la HGB, tale definizione comprende solo apparecchi quali i Bronica, Mamiya, Rollei nonché un modello Pentax, ma esclude invece tutti gli apparecchi a 35 mm. La HGB non concorda con la definizione data dalla Commissione al mercato di cui è causa. Essa fa valere che gli apparecchi fotografici Hasselblad sono in concorrenza non solo con gli altri apparecchi fotografici dello stesso tipo, che sono poco numerosi, ma anche con gli apparecchi a 35 mm. La HGB mette in rilievo che gli apparecchi a 35 mm sono almeno altrettanto complessi degli apparecchi Hasselblad; essi sono dello stesso livello tecnologico e talora persino di livello superiore; l'assortimento degli accessori è analogo a quello degli apparecchi Hasselblad ed è possibile ottenere da apparecchi a 35 mm ingrandimenti di alta qualità. A sostegno dei propri argomenti, la HGB fa riferimento a materiale pubblicitario e ad altre prove, che, a suo parere, dimostrano chiaramente che gli apparecchi fotografici Hasselblad e gli apparecchi a 35 mm si fanno una concorrenza seria e formano, di fatto, un unico mercato.

Nel controricorso, la *Commissione* sostiene che gli apparecchi di formato medio costituiscono un mercato distinto, formato da apparecchi di alta qualità, che sono acquistati solo da qualche raro fotografo professionista e da qualche raro dilettante esperto e fortunato. Questi apparecchi impiegano pellicole di formato medio, ossia pellicole di 6 cm di larghezza, così che i negativi risultano più grandi e necessitano quindi di un ingrandimento minore rispetto a quelli che impiegano pellicole di 35 mm. La Commissione fa valere che, per quanto taluni apparecchi fotografici a 35 mm possono essere di qualità altrettanto buona rispetto a quelli di formato medio, ciò non

modifica tuttavia la sua conclusione secondo cui gli apparecchi fotografici di formato medio costituiscono un mercato distinto da quello degli apparecchi a 35 mm. A sostegno della sua affermazione, la Commissione si richiama all'Economist Intelligence Unit Report n. 70 dal titolo «The UK Market for Amateur Photography» (1979) e alle statistiche redatte dalla British Photographers Importers Association per il periodo 1° luglio 1978 — 30 giugno 1979, da cui risulta che, in volume, la quota della Hasselblad nel mercato degli apparecchi fotografici reflex — ossia quelli a 35 mm e quelli di formato medio — era dello 0,597 %, mentre invece la sua quota nel mercato degli apparecchi fotografici di formato medio raggiungeva il 26,05 %.

Nella replica, la HGB afferma che spetta in ultima analisi solo al consumatore definire la quota di mercato. Le statistiche prodotte dalla HGB come pure le lettere e dichiarazioni di taluni dei più importanti rivenditori britannici dimostrano che il mercato degli apparecchi fotografici a 35 mm e quello degli apparrecchi Hasselblad sono sostanzialmente gli stessi.

La *Camera Care* contesta l'efficacia probatoria delle prove prodotte dalla HGB a sostegno della sua definizione del mercato di cui è causa.

b) Camera Care

La *HGB* afferma di essere stata indotta a risolvere il Dealer Agreement da essa stipulato con la Camera Care per tre motivi:

i) La Camera Care aveva esigenze irragionevoli nei confronti della HGB in materia di approvvigionamenti. La Camera Care telefonava spesso alla HGB per criticare la sua gestione e i suoi approvvigionamenti. Essa ha tentato di ottenere particolari sulle domande di acquirenti potenziali di apparecchi fotografici Hasselblad così da poter contattare direttamente gli interessati escludendo in tal modo altri rivenditori. La Camera Care scriveva direttamente alla VHAB per lamentare forniture insufficienti da parte della HGB il che ha messo in imbarazzo quest'ultima.

ii) La Camera Care ha tentato di riparare il materiale Hasselblad senza disporre dei necessari pezzi di ricambio. A parere della Hasselblad tale modo di procedere ha recato pregiudizio alla sua reputazione.

iii) Gli annunci pubblicitari effettuati dalla Camera Care per i prodotti Hasselblad erano di dubbio gusto e non si addicevano alla natura di questi prodotti.

Un annuncio pubblicato nell'autunno 1977 in una rivista specializzata si intitolava: «Il massaggio svedese di Victor Hasselblad migliora le vostre foto». La HGB rimaneva indignata a seguito di tale pubblicazione. Il sig. Barnard, della HGB, contattava il proprietario della Camera Care, sig. Hodes, per spiegargli che, a parere della HGB, tale annuncio pubblicitario era di cattivo gusto e costituiva un affronto personale al Dr. Victor Hasselblad che all'epoca era ancora vivente. Il sig. Hodes prometteva di non far nuovamente pubblicare l'annuncio. Orbene, lo stesso annuncio appariva successivamente nell'«Industrial and Commercial Photographers Directory and Buyers Guide» del 1978. Quando il sig. Barnard telefonava al sig. Hodes per chiedergli spiegazioni in ordine alla pubblicazione dell'annuncio offensivo, quest'ultimo sosteneva che, quando il sig. Barnard aveva reso note le sue obiezioni, era troppo tardi per ritirare l'annuncio. La HGB non accetta tale spiegazione. Tuttavia la Commissione accoglie tale e

quale la spiegazione del sig. Hodes riguardo alla pubblicazione dell'annuncio.

La HGB nega di aver risolto il Dealer Agreement a motivo della politica di riduzione dei prezzi praticata dalla Camera Care. La HGB afferma di aver fornito alla Commissione elementi di prova da cui risulta che altri rivenditori Hasselblad riducevano sensibilmente i loro prezzi. La HGB non ha risolto l'accordo nei confronti di nessuno di questi rivenditori. Secondo la HGB, ne consegue che la risoluzione del contratto con la Camera Care non costituiva un elemento di una politica generale destinata ad isolare il mercato dei prodotti Hasselblad.

Contrariamente a quanto potrebbe risultare dal resoconto dei fatti riportato dalla Commissione, la HGB afferma di aver trattato la Camera Care in maniera ineccepibile. Essa ha fatto beneficiare la Camera Care del termine di preavviso previsto dal Dealer Agreement. Dopo la risoluzione di tale contratto, essa ha preso in considerazione la ripresa delle forniture alla Camera Care a condizione che essa si impegnasse a non riprendere gli annunci di cattivo gusto o a non esigere un trattamento di favore o a non riparare gli apparecchi fotografici in maniera tale da nuocere alla HGB.

La *Commissione* fa valere che il Dealer Agreement con la Camera Care è stato risolto a motivo della politica dei prezzi di quest'ultima. A sostegno dei propri argomenti essa si richiama, fra l'altro, alla corrispondenza intercorsa fra la HGB ed i suoi avvocati, il ministero del commercio britannico e fra la HGB e la Ilford (Ireland) Ltd da cui la Camera Care aveva ottenuto forniture di prodotti Hasselblad. In queste lettere, la HGB menzionava espressamente le riduzioni di prezzo praticate dalla Camera Care. La Commissione suffraga inoltre la propria tesi attirando l'attenzione sulle discussioni intervenute fra la HGB e la Camera Care, nel corso delle quali la HGB ha chiesto alla Camera Care di eliminare dai suoi annunci i riferimenti ai prezzi praticati da altri rivenditori.

Il rifiuto da parte della HGB di accettare l'offerta della Camera Care di sottoporle per accordo i suoi futuri annunci prima di darli alle stampe viene interpretato dalla Commissione come prova che la HGB si preoccupava degli annunci della Camera Care non solo perché erano di cattivo gusto, ma anche e soprattutto a motivo dei prezzi. La HGB contesta tale affermazione. Nella replica, essa sostiene che le supposizioni della Commissione non sono suffragate da alcuna prova. La HGB afferma che, contrariamente a qualsiasi impressione che la Commissione possa avere, essa era disposta, fin dall'estate 1979, a riprendere la Camera Care quale rivenditore Hasselblad, di talché essa non poteva avere obiezioni serie contro la sua politica dei prezzi.

La Commissione ammette che la HGB non ha risolto i contratti da essa stipulati con altri venditori benché questi avessero anch'essi ridotto i loro prezzi. La HGB afferma nella replica che ciò prova che il contratto della Camera Care non è stato risolto a motivo delle riduzioni di prezzo.

La *Camera Care* sostiene che il Dealer Agreement è stato risolto a motivo dei prezzi. Gli annunci contestati dalla HGB erano semplicemente un pretesto per risolvere l'accordo. Gli argomenti della HGB relativi a cattive riparazioni effettuate dalla Camera Care non sono provati.

c) Isolamento del mercato

La *HGB* fa valere di non aver tentato di isolare il mercato dei prodotti Hasselblad

impedendo le importazioni parallele. Essa ammette di aver impedito l'accesso della Camera Care alle forniture di materiale Hasselblad fra il settembre 1978 e l'ottobre 1979. Nell'ottobre 1979, seguendo il parere dei propri consulenti legali, la HGB ha cessato tale pratica.

La HGB sostiene che la Commissione non ha fornito alcun esempio — a parte quello della Camera Care — di casi in cui la HGB avrebbe tentato di impedire le importazioni parallele; di fatto, la HGB dichiara di aver tentato tutto il contrario in quanto essa ha in realtà incoraggiato le esportazioni; essa ritiene di aver fornito prove al riguardo alla Commissione.

La HGB afferma che il certificato di garanzia «Silver Service» era un mezzo legittimo per fare concorrenza alle importazioni parallele. Non si sono verificate discriminazioni a danno dei clienti non titolari di tale certificato. La HGB ha rispettato la garanzia internazionale del servizio di assistenza VHAB almeno quanto qualsiasi altro distributore europeo. La HGB non ha operato discriminazioni quanto alle riparazione nei confronti degli apparecchi fotografici oggetto di importazioni parallele. Essa dichiara di aver sottoposto alla Commissione talune prove a dimostrazione della sua lealtà.

Nel controricorso, la *Commissione* sostiene che la HGB ha ostacolato l'accesso della Camera Care ai prodotti Hasselblad per un periodo comunque superiore ad un anno. Inoltre, la corrispondenza intercorsa fra la HGB e la Ilford (Ireland) Ltd dimostra che la HGB si è opposta alle vendite effettuate dalla Ilford ai cittadini del Regno Unito anche quando questi ultimi si recavano di persona nei negozi Ilford. Tale politica mirava a proteggere i distributori Hasselblad nel Regno Unito.

Per quanto concerne il certificato di garanzia «Silver Service», la Commissione osserva che gli annunci pubblicitari della HGB per il servizio di assistenza mettevano in rilievo che i detentori del certificato godevano della precedenza nel servizio assistenza per gli apparecchi ed il materiale fotografico.

Nella replica, la *HGB* afferma che la Commissione non ha prodotto alcuna prova che dimostri che essa ha operato discriminazioni a danno dei clienti non titolari di un certificato di garanzia «Silver Service», sia rispetto alla garanzia internazionale di un anno della Victor Hasselblad che al servizio assistenza a titolo oneroso.

La Camera Care sostiene che la HGB ha operato discriminazioni nei confronti delle importazioni parallele. Essa mette in evidenza la formulazione di taluni annunci pubblicitari che confermano che la HGB ha favorito i titolari di un certificato «Silver Service» nei confronti di altri proprietari di apparecchi Hasselblad.

d) Pratica concordata diretta a isolare il mercato

Nella sua decisione, la Commissione contesta alla VHAB, alla HGB, alla Ilford, alla Telos, alla Prolux, alla Polack e alla Nordic di aver concordato di isolare il mercato dei prodotti Hasselblad. La HGB nega di aver partecipato a tale pratica concordata. La Commissione sostiene che tale pratica era volta a impedire le importazioni parallele. Queste affermazioni sono negate dalla HGB.

(i) Il fatto di impedire le importazioni parallele

La Commissione conclude nella sua decisione che la HGB ha tentato di impedire le importazioni dei prodotti Hasselblad che avvengono attraverso circuiti diversi dalla rete ufficiale. Il mezzo di prova principale addotto dalla Commissione è un documento dal titolo «A Policy for Europe», redatto dalla HGB nel 1980, nonché il verbale di una riunione del consiglio di amministrazione tenutasi il 18 agosto 1978.

La HGB afferma che la Commissione, citando nella sua decisione solo un estratto del documento «A Policy for Europe», deforma il contenuto di tale documento che, secondo la HGB, mirava a incoraggiare la pubblicità e la promozione dei prodotti Hasselblad. Nel documento si riconosce che una «protezione territoriale assoluta» nella CEE è vietata e la HGB sostiene che dai documenti risultava che essa intendeva svolgere la sua attività all'interno del sistema definito dal diritto comunitario.

Per quanto concerne il verbale della riunione del consiglio di amministrazione del 18 agosto 1978, la HGB considera che tale nota riguardava «la lotta alle importazioni-pirata» attraverso una concorrenza accanita che doveva però esercitarsi attraverso strumenti rientranti nell'ambito dell'art. 85. Nel controricorso, la Commissione dichiara che detto verbale conferma la tesi secondo cui la HGB aveva chiaramente fatto in modo di acquistare materiale Hasselblad dalla Camera Care onde poterne identificare l'origine. Inoltre dal verbale risultava che il certificato «Silver Service» era utilizzato per contrastare le importazioni-pirata.

Nella sua decisione, la Commissione si richiama alla corrispondenza e ad altre comunicazioni intercorse fra la HGB e alcuni distributori esclusivi in altri Stati membri che, a suo parere, consentono di concludere che la HGB ha tentato di impedire le esportazioni verso il Regno Unito. La HGB dichiara che i mezzi di prova di cui trattasi riguardano tutte le forniture della Camera Care di apparecchi fotografici e materiale Hasselblad in un periodo in cui la Camera Care non aveva più la veste di rivenditore autorizzato ed in cui la HGB riteneva che i distributori e rivenditori autorizzati non avessero il diritto di rifornire rivenditori non autorizzati.

La HGB accusa la Commissione di tentare «. . . di annettere un'importanza eccessiva a questa controversia individuale fra la HGB e la Camera Care e di farne una politica generale . . .».

Nel controricorso, la Commissione si richiama alla corrispondenza intercorsa fra la VHAB e la HGB e fra la VHAB e la Ilford (Ireland) Ltd, che, a suo parere, dimostra che la VHAB intendeva ad ogni costo bloccare le vendite della Ilford destinate all'esportazione e non soltanto quelle dirette alla Camera Care.

(ii) Il fatto di influire sui prezzi

La HGB dichiara che lo scambio dei listini prezzo fra la VHAB e i suoi distributori rientrava perfettamente nell'ambito del contratto di distribuzione del 1965.

Il fatto che la HGB abbia ottenuto listini della Telos e della Polack mirava a contrastare la Camera Care; in altre parole, a controbattere i loro prezzi. Non vi è stata un'intesa volta ad isolare il mercato attraverso lo scambio dei listini.

e) Il contratto di distribuzione esclusiva stipulato fra la VHAB e la HGB

La HGB fa valere che l'art. 2, lett. a), della decisione non è giustificato, trattandosi del contratto concluso fra la VHAB e la HGB. La Commissione stessa ha ammesso nella sua comunicazione degli addebiti che il contratto non conteneva alcuna disposizione atta a violare le regole di concorrenza comunitarie. Inoltre, la HGB dichiara che il contratto rientra nell'ambito di applicazione del regolamento n. 67/67, non avendo provato la Commissione che la HGB fosse responsabile di pratiche discriminatorie nei confronti delle importazioni parallele.

La Commissione afferma che il contratto di distribuzione è illecito in quanto le parti hanno adottato talune misure volte a proteggere il territorio concesso e ad impedire le importazioni parallele. L'intervento della HGB a livello di importazioni parallele nel Regno Unito priva automaticamente il contratto di distribuzione della HGB del beneficio di cui al regolamento n. 67/67 e all'art. 85, n. 3, del Trattato CEE.

Nella replica, la HGB ricorda di non aver applicato divieti di esportazione ma di aver soltanto cercato di bloccare le forniture ad un rivenditore non autorizzato, ossia la Camera Care. Anche considerando le iniziative della HGB nei confronti della Camera Care come divieti di esportazione o come ostacoli alle importazioni, esse non potrebbero impedire l'esenzione per categorie a norma del regolamento n. 67/67.

Nella controreplica, la Commissione ritiene infondata la tesi secondo cui «un solo caso» di divieto di esportazione non è tale da rendere inapplicabile il regolamento n. 67/67. Allo stesso modo, il regolamento n. 67/67 non consente di intromettersi nelle forniture a venditori non autorizzati.

f) Il Dealer Agreement

L'art. 3 della decisione contesta gli artt. 6, 23 e 28 del Dealer Agreement, la selezione quantitativa dei rivenditori e l'influsso sui prezzi di vendita al minuto esercitati dalla HGB.

L'art. 6 recita:

«Tutti i prodotti Hasselblad forniti al venditore in forza del presente contratto saranno utilizzati dal rivenditore in locali ove sia autorizzata la vendita al minuto (o la vendita per uso professionale) e (fatto salvo quanto precede) non saranno in nessun caso:

a) forniti, tramite il venditore o col suo consenso, ad alcun'altra persona, impresa o società che commerci o che sia specializzata nella vendita di apparecchi e di materiale fotografici nel Regno Unito o all'estero, né

b) venduti in un locale diverso dai locali autorizzati senza il previo consenso scritto della società.

La HGB sostiene che l'art. 6 è stato inserito nel Dealer Agreement il 1° gennaio 1979 al fine di impedire le vendite di prodotti Hasselblad da parte dei rivenditori non autorizzati. L'aumento di tali vendite ha portato la HGB a temere che esse potessero nuocere alla reputazione e alla rinomanza dei prodotti Hasselblad. Esso non mirava a imporre divieti di esportazione.

Nel controricorso, la Commissione dichiara che l'art. 6 vieta in generale qualsiasi rivendita, eccetto ai consumatori residenti nel territorio concesso al rivenditore. Ecco perché esso ostacola gli scambi.

L'art. 23 del Dealer Agreement obbliga il rivenditore a ritirare qualsiasi pubblicità o annuncio contro cui la HGB abbia formulato obiezioni scritte. Al punto 60 della decisione si dichiara che il «diritto di censura a posteriori» impedisce ai venditori di pubblicare i prezzi. La HGB sostiene che tale clausola mira ad assicurare «un programma pubblicitario comune ad alto livello».

Nel controricorso, la Commissione rigetta l'interpretazione data dalla HGB al punto 23. Essa sostiene che entrambi gli annunci della Camera Care che hanno provocato obiezioni da parte della HGB contenevano l'indicazione di prezzi al minuto ridotti e che questo era il vero motivo che aveva spinto la HGB a contestarli.

La HGB ammette di aver tentato di impedire alla Ilford, alla Telos e alla Prolux di rifornire la Camera Care di prodotti Hasselblad, ma per il solo motivo che quest'ultima non era più un venditore autorizzato.

La HGB accusa la Commissione di descrivere la controversia fra essa e la Camera Care come rientrante in una politica generale volta a impedire le importazioni parallele. A parere della HGB, tale accusa è infondata. La Commissione non ha prodotto alcuna altra prova che dimostri che la HGB ha vietato le esportazioni provenienti dal Regno Unito o le importazioni ivi dirette.

La HGB sostiene di non avere imposto prezzi di sorta ai rivenditori di materiale Hasselblad. La Commissione non ha prodotto alcun elemento di prova a dimostrazione di ciò.

Nel controricorso, la Commissione si richiama alla corrispondenza intercorsa fra la Victor Hasselblad e la Ilford (Ireland) Ltd e fra la HGB e la Ilford in ordine alla politica in materia di prezzi e ne deduce che la HGB ha tentato di imporre un certo livello di prezzi.

Quanto alla selezione quantitativa dei distributori, la HGB sostiene che il numero dei distributori Hasselblad sarà sempre necessariamente limitato a causa dei costi elevati che comporta la detenzione di una scorta adeguata. La HGB ritiene che un venditore efficace dovrebbe vendere ogni anno merci per un valore di almeno 6 000 UKL onde finanziare il volume minimo di scorte di cui deve disporre. La HGB dichiara di non limitare direttamente il numero dei suoi rivenditori. Ogni restrizione quantitativa è quindi la conseguenza delle spese occasionate dalla detenzione delle scorte di prodotti Hasselblad.

La Commissione contesta tale argomento facendo valere che la HGB ha ostacolato gli scambi mediante criteri di selezione quantitativa.

La HGB dispone di circa 110 rivenditori nel Regno Unito. Senza i criteri di selezione quantitativa, duemila rivenditori potrebbero essere autorizzati per i prodotti Hasselblad. Dato che, a parere della Commissione, i distributori Hasselblad hanno esercitato divieti di esportazione e hanno tentato di mantenere livelli di prezzo analoghi sul piano nazionale, è impossibile dire quale sarebbe il volume delle importazioni o delle esportazioni se la concorrenza non fosse oggetto di restrizioni.

La *Camera Care* sottolinea che la selezione quantitativa, anche se fosse inevitabile, non spiega perché la HGB ha ritenuto necessario vietare le «cross-supplies» (forniture «incrociate»). Tale divieto costituisce di per sé una selezione quantitativa. Inoltre, il rifiuto di rifornire o di autorizzare le forniture «incrociate» agli importatori-pirata ha un effetto dissuasivo sensibile nei confronti di qualsiasi rivenditore che intenda importare prodotti Hasselblad.

La Camera Care fa valere che la HGB ha utilizzato il suo sistema di distribuzione al fine di influenzare i prezzi. Gli annunci pubblicati dai rivenditori dimostrano una certa uniformità dei prezzi

quando questi sono indicati e una reticenza riguardo ai prezzi negli altri casi.

Procedura

La HGB solleva talune obiezioni sul metodo di accertamento seguito dalla Commissione.

Essa sostiene che la comunicazione degli addebiti rivolta alla VHAB e alla HGB conteneva un estratto della corrispondenza intercorsa fra la HGB e il suo avvocato che aveva natura riservata e che l'avvocato della HGB aveva rifiutato di consegnare nel corso degli accertamenti operati dalla Commissione. Ciò che è ancora più grave, in violazione degli obblighi che ad essa incombono a norma dell'art. 20, n. 2, del regolamento n. 17/62, la Commissione ha comunicato alla Camera Care informazioni su questioni estremamente riservate relative alla HGB e attinenti alla sua strategia commerciale, a particolari sul suo volume d'affari e sui suoi profitti e perdite. La HGB ha subito in conseguenza di ciò un pregiudizio sensibile.

La HGB sostiene che i fatti invocati dalla Commissione nella sua decisione sono gli stessi che figurano nella comunicazione degli addebiti. Essa non ha preso conoscenza dei mezzi di prova dedotti dalla HGB prima e dopo l'audizione. La Commissione ha pertanto trasgredito il principio delle «armi pari» nell'ambito di un accertamento d'ufficio.

La HGB fa valere che la decisione della Commissione è stata adottata in violazione dell'art. 90 del Trattato CEE a causa della sua stessa motivazione insufficiente.

Nel caso in cui, ciononostante, la Corte constatasse che sono state soddisfatte le condizioni richieste dall'art. 190 del Trattato, la HGB obietta che la Commissione non ha provato l'esistenza di un'infrazione all'art. 85.

La *Commissione* afferma di non essere tenuta a prendere in considerazione o a respingere tutti gli argomenti addotti dalle parti. Il suo solo obbligo era quello di esporre i mezzi di prova a sostegno della propria decisione. Essa ritiene di aver adempiuto nella fattispecie a tale obbligo.

La Commissione sostiene che la HGB non ha mai chiesto la riparazione del danno assertivamente subito per il fatto che la Commissione ha divulgato informazioni riservate e segreti commerciali. Inoltre, la HGB non ha mai precisato esattamente il danno che essa avrebbe subito.

La Camera Care fa valere che le condizioni richieste dall'art. 190 sono state rispettate nella presente controversia. La Commissione è tenuta solamente ad indicare i motivi alla base della sua decisione e non quelli che l'hanno condotta a respingere gli argomenti di diritto e di fatto esposti dal ricorrente.

L'ammenda

La HGB sostiene che, in conformità all'art. 15, n. 5, del regolamento n. 17, i comportamenti che restano nei limiti di attività descritte nella notificazione non sono passibili di ammenda se sono «anteriori alla decisione con la quale questa (la Commissione) concede o rifiuta l'applicazione dell'art. 85, paragrafo 3 del Trattato». Di conseguenza, se la HGB avesse chiesto nell'estate del 1978 la cessazione delle vendite della Ilford alla Camera Care, tale richiesta non potrebbe formare oggetto di ammenda in quanto l'accordo fra la VHAB e gli altri distributori, notificato nel 1965, conteneva un divieto di esportazione.

La Commissione ribatte che la HGB sbaglia affermando che la notificazione metteva le società al riparo da ammende per ostacolo alle esportazioni, anche dopo

che la Victor Hasselblad era stata informata che il divieto di esportazione doveva essere soppresso e aveva accettato di eliminarlo. La tesi della HGB comporterebbe che un'impresa potrebbe falsamente far credere alla Commissione di aver posto fine ad un divieto di esportazione e continuare ad essere al riparo da ammende.

A parere della HGB l'ammenda irrogata dalla Commissione non è giustificata. Anche se fosse provata un'infrazione dell'art. 85, n. 1, l'ammenda sarebbe sproporzionata. Se la HGB fosse costretta a pagare l'ammenda ed in particolare se le fosse imposto di liquidarla con un versamento unico, essa potrebbe trovarsi costretta a cessare la sua attività commerciale.

La Commissione dichiara che la HGB non ha fornito alcun motivo idoneo a giustificare la sua impossibilità di pagare l'ammenda. La Commissione dichiara di aver invitato la HGB a fornire informazioni concernenti la sua situazione finanziaria onde concederle una dilazione sufficiente per il pagamento dell'ammenda, ma nessuna informazione le è pervenuta.

La Camera Care ritiene che l'ammenda sia modesta in rapporto al volume d'affari annuale realizzato dalla HGB.

Quesiti rivolti alla Commissione

1. La Commissione è stata invitata a fornire alla Corte un elenco particolareggiato di tutti i casi di rifiuto, o di ritardo, in ordine alla riparazione di apparecchi Hasselblad da parte della ricorrente, a sua conoscenza al momento della decisione.

   In risposta, la Commissione ha riferito che il solo caso di rifiuto a sua conoscenza era quello del sig. Orbison e che essa non aveva ritenuto necessario fare indagini su specifici casi di ritardo in maniera così particolareggiata come richiederebbe la risposta da fornire al quesito della Corte.

2. La Commissione è stata invitata a precisare quale fosse all'epoca dei fatti il termine medio per la riparazione negli altri Stati membri.

   Essa ha risposto di non essere in possesso di alcuna informazione sul periodo mediamente richiesto per effettuare la riparazione di apparecchi Hasselblad in altri Stati membri.

IV — La fase orale del procedimento

Le parti hanno svolto le loro difese all'udienza del 2 giugno 1983.

L'avvocato generale ha presentato le sue conclusioni all'udienza del 13 luglio 1983.

In diritto

1 Con atto introduttivo depositato nella cancelleria il 10 marzo 1982, la Hasselblad (GB) ha proposto alla Corte, a norma dell'art. 173, 2° comma, del Trattato CEE, un ricorso diretto all'annullamento parziale della decisione della Commissione 2 dicembre 1981, relativa ad una procedura di applicazione dell'art. 85 del Trattato (n. IV/25 757), notificata alla ricorrente il 4 gennaio 1982.

2 La Victor Hasselblad AB (in prosieguo: Victor Hasselblad), con sede in Göteborg, Svezia, fabbrica materiale fotografico di alta qualità. Essa ha concluso contratti di distribuzione esclusiva con rivenditori di numerosi paesi. Il 28 giugno 1965, essa notificava il suo contratto tipo di distribuzione esclusiva alla Commissione. Con lettera 23 dicembre 1976, la Commissione contestava due clausole del contratto da essa ritenute incompatibili col principio della libera circolazione delle merci e con le regole di concorrenza del Tratttato. Con lettera 10 febbraio 1977, la Victor Hasselblad acconsentiva a conformarsi alle raccomandazioni della Commissione. Di conseguenza, il 6 marzo 1978, una nuova versione del contratto di distribuzione veniva inviata alla Commissione che, con lettera 20 febbraio 1979, rendeva noto alla Victor Hasselblad che il contratto rientrava nell'ambito di applicazione del regolamento della Commissione 22 marzo 1967, n. 67 (GU 57, pag. 849).

3 La Hasselblad (GB) Ltd è una società di diritto britannico. Il 1° gennaio 1958, essa sottoscriveva un contratto di distribuzione esclusiva con la Victor Hasselblad. Il 2 dicembre 1975, fra le stesse parti veniva sottoscritto un nuovo contratto che non era identico al contratto tipo notificato alla Commissione. Tale contratto veniva modificato il 20 novembre 1977. Il contratto, così come modificato, veniva notificato alla Commissione il 25 gennaio 1980.

4 La ricorrente concludeva propri contratti di distribuzione nel Regno Unito per gli apparecchi fotografici ed il materiale Hasselblad. Il numero dei rivenditori di questa marca nel Regno Unito, mentre era di circa 26 nel 1975, ammontava ad oltre 100 nel 1982. Il «Dealer Agreement» adottato dalla ricorrente dal 1° gennaio 1976 veniva modificato il 1° gennaio 1979 e quindi notificato alla Commissione nel dicembre 1979.

5 La Camera Care Ltd è una società con sede nell'Irlanda del Nord. I suoi locali commerciali sono a Londra. La Camera Care sottoscriveva un Dealer Agreement con la ricorrente il 7 gennaio 1976. Tale contratto veniva disdetto dalla ricorrente nel maggio del 1978.

6 La Camera Care reclamava presso la Commissione in ordine alle pratiche della Victor Hasselblad e dei suoi distributori esclusivi, sostenendo che questi avevano violato l'art. 85, n. 1, del Trattato. La Commissione istruiva tale

denuncia e avviava la procedura di applicazione del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962 n. 17 (GU 13, pag. 204).

7 Il 2 dicembre 1981, la Commissione adottava una decisione nei confronti della Victor Hasselblad e di sei dei suoi distributori esclusivi, ossia la ricorrente, la Ilford (Ireland) Ltd, la Hames Polack aps., la Telos SA, la Prolux Sprl, la Nordic Im- und Export Handelsgesellschaft mbH, constatando che la pratica concordata tra dette parti, volta ad impedire, a limitare o a scoraggiare l'esportazione dei prodotti Hasselblad fra gli Stati membri della Comunità europea, costituiva un'infrazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato.

8 Nell'art. 2 della decisione viene dichiarato che i contratti di distribuzione esclusiva stipulati dalla Victor Hasselblad coi suddetti distributori costituiscono infrazioni dell'art. 85, n. 1, nella misura in cui concedono un'esclusiva per la distribuzione dei prodotti Hasselblad. L'esenzione a norma dell'art. 85, n. 3, veniva rifiutata.

9 L'art. 3 della decisione precisa che il sistema di distribuzione selettiva praticato dalla ricorrente dal 1974 costituisce un'infrazione dell'art. 85, n. 1, a motivo delle clausole 6, 23 e 28 del Dealer Agreement, della selezione quantitativa dei rivenditori e dell'influenza che esso consente sui prezzi di rivendita. La domanda di esenzione del sistema di distribuzione selettiva a norma dell'art. 85, n. 3, del Trattato, veniva rifiutata.

10 L'art. 4 dispone che le imprese destinatarie della decisione sono tenute a porre fine immediatamente alle violazioni constatate agli artt. 1, 2 e 3 e ad astenersi per il futuro dall'adottare qualsiasi misura avente lo stesso oggetto o effetto.

11 L'art. 6 dispone che la ricorrente è tenuta a render noto entro i tre mesi successivi alla recezione della decisione e nella forma previamente approvata dalla Commissione

— ai suoi rivenditori, che le forniture incrociate ad altri rivenditori, così come le esportazioni negli altri Stati membri, non sono vietate e non vanno impedite o scoraggiate tramite il mantenimento di un determinato livello di prezzi o in qualsiasi altro modo;

— ai consumatori, che il servizio di assistenza da essa garantito in qualità di costruttore si estende a tutti i prodotti Hasselblad senza distinzione.

12 L'art. 7 della decisione dispone che la Victor Hasselblad e la ricorrente sono tenute a non impedire o intralciare l'accesso della Camera Care ai prodotti Hasselblad.

13 Alla ricorrente veniva inflitta un'ammenda di 165 000 ECU, pari a 93 642,12 UKL (art. 8 della decisione).

14 Il ricorso è diretto all'annullamento dell'art. 1 della decisione, dell'art. 2 in quanto concerne l'accordo di distribuzione fra la Victor Hasselblad e la ricorrente, dell'art. 3 e dell'art. 8 in quanto riguarda la ricorrente.

15 A sostegno del ricorso, la ricorrente adduce svariati argomenti:

1) La decisione della Commissione violerebbe l'art. 190 del Trattato; essa sarebbe insufficientemente motivata in quanto i diversi argomenti e fatti addotti dalla ricorrente non sarebbero stati presi in esame e la Commissione non avrebbe indicato il motivo per cui essa non aveva accolto gli argomenti e gli elementi di prova forniti dalla ricorrente.

2) La Commissione non avrebbe tenuto conto del mercato di cui è causa e, se avesse preso in considerazione il mercato appropriato, avrebbe dovuto constatare che la quota di mercato spettante alla ricorrente era minima, cosicché il comportamento contestato alla ricorrente, anche se fosse provato, non potrebbe pregiudicare il commercio fra Stati membri ai sensi dell'art. 85 del Trattato.

3) La ricorrente non avrebbe mai partecipato ad una pratica concordata volta ad impedire, limitare o scoraggiare l'esportazione dei prodotti Hasselblad fra gli Stati membri della Comunità.

4) Il contratto di distribuzione esclusiva concluso dalla Victor Hasselblad con la ricorrente non costituirebbe un'infrazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato.

5) Il sistema di distribuzione selettiva praticato dalla ricorrente non costituirebbe un'infrazione dell'art. 85, n 1.

6) In ogni caso, la Commissione non potrebbe infliggere un'ammenda per un comportamento conforme al contratto di distribuzione selettiva notificatole, prima di aver formalmente rifiutato l'esenzione ai sensi dell'art. 85, n. 3, del Trattato. Infine, l'ammenda sarebbe ingiustificata quanto al suo ammontare.

1. La motivazione della decisione

16 La ricorrente sostiene che la decisione non è sufficientemente motivata in quanto la Commissione non avrebbe esposto i motivi che l'hanno indotta a respingere le tesi sostenute dalla ricorrente e, più in particolare, in quanto la decisione ignora una quantità di testimonianze presentate dalla ricorrente nel corso della procedura amministrativa. La decisione non sarebbe pertanto conforme all'art. 190 del Trattato e dovrebbe essere annullata.

17 Al riguardo, va ricordato che mentre, a norma dell'art. 190 del Trattato, la Commissione è tenuta a menzionare gli elementi di fatto da cui dipende la giustificazione della decisione nonché le considerazioni che l'hanno indotta ad adottarla, la suddetta norma non richiede che la Commissione discuta tutti i punti di fatto e di diritto trattati nel corso della procedura amministrativa.

18 Nella motivazione della decisione litigiosa, la Commissione ha esposto le considerazioni di fatto e di diritto su cui essa è basata. Il mezzo fondato sull'insufficienza della motivazione non può pertanto essere accolto.

2. Il mercato di cui è causa.

19 La ricorrente sostiene che l'art. 85, n. 1, del Trattato non è applicabile nella fattispecie in quanto la quota di mercato da essa detenuta sarebbe minima e di conseguenza il comportamento addebitatole dalla Commissione non potrebbe pregiudicare in misura rilevante il commercio fra Stati membri. La Commissione avrebbe basato la decisione sulla constatazione che il settore

del mercato in cui la Victor Hasselblad opera è quello degli apparecchi reflex a specchio di formato medio. Questa definizione comprenderebbe soltanto alcuni apparecchi di formato medio ed escluderebbe tutti gli apparecchi da 35 mm, indipendentemente dalla loro maggiore o minore complessità. Taluni apparecchi da 35 mm sarebbero in concorrenza effettiva con gli apparecchi Hasselblad. Se avesse tenuto conto degli apparecchi effettivamente concorrenti della Hasselblad, la Commissione sarebbe costretta a constatare che la quota di mercato spettante alla ricorrente era a tal punto insignificante che il commercio fra Stati membri non poteva essere pregiudicato e che pertanto non veniva in applicazione l'art. 85, n. 1.

20 Questa tesi non può essere accolta. Risulta dagli atti che la Victor Hasselblad stessa ha dichiarato nel 1978 di essere la più importante azienda mondiale nel settore degli apparecchi reflex a specchio di formato medio. In una lettera inviata alla Commissione nel dicembre del 1978, essa aveva quantificato la propria quota in questo settore nel 20-25 % nella Repubblica federale di Germania, nel 25 % nel Regno Unito, nel 25 % in Belgio, nel 30 % in Francia, nel 50 % in Italia, nel 50 % in Danimarca, nel 50 % nei Paesi Bassi e nel 50 % in Irlanda. Pur avendo essa aggiunto che gli apparecchi Hasselblad erano in concorrenza con taluni apparecchi da 35 mm da essa nominativamente menzionati, tale circostanza non è però tale da infirmare la definizione, da essa stessa fornita, del settore delle sue attività, ossia quello degli apparecchi reflex di formato medio.

21 Va ricordato, come la Commissione ha fatto giustamente, che gli apparecchi Hasselblad sono caratterizzati: 1) dal formato (pellicola e dimensioni dell'immagine); 2) dalla qualità di riproduzione; 3) dalla maneggevolezza (per le sue dimensioni, il volume e la sua concezione base; dato che l'immagine è visibile dal di sopra mediante un vetro smerigliato posto in cima al corpo macchina, l'apparecchio Hasselblad non si presta per scattare fotografie in determinate condizioni, ad esempio quando il soggetto è mobile); 4) dalla gamma di accessori. Inoltre il prezzo elevato di un apparecchio Hasselblad riduce la clientela potenziale ai fotografi professionisti, agli utilizzatori commerciali o specialisti, agli appassionati di fotografia o agli acquirenti di prestigio. Va considerato che solo gli apparecchi che producono immagini e che hanno caratteristiche all'incirca analoghe o paragonabili sono ragionevolmente intercambiabili e quindi entrano in concorrenza effettiva con un apparecchio Hasselblad. Gli apparecchi Hasselblad sono quasi indispensabili per un gran numero di utilizzatori nei vari Stati membri della Comunità.

22 Inoltre, secondo la stessa ricorrente, gli apparecchi Hasselblad hanno una rinomanza superiore a quella di qualsiasi altro apparecchio fotografico disponibile nel mondo intero e sono assai ricercati dai fotografi professionisti e dai dilettanti altamente qualificati. Anche se il numero di apparecchi costruiti annualmente, circa 20 000 unità, non è particolarmente elevato, il loro prezzo di vendita è tale che il volume d'affari della Victor Hasselblad è considerevole e persino quello realizzato dalla ricorrente supera le ... UKL annue. Stando così le cose, non si può ritenere che la restrizione degli scambi di questi apparecchi fra Stati membri sia priva di effetti rilevanti sul commercio intracomunitario.

23 Il mezzo fondato sulla circostanza che la quota di mercato era talmente ristretta da escludere l'applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato non è quindi provato e dev'essere disatteso.

3. La pratica concordata

24 Per giustificare l'addebito di pratica concordata in violazione dell'art. 85 del Trattato, per quanto concerne la ricorrente, la Commissione espone nella decisione che, fra il giugno e l'ottobre del 1978, un'impresa stabilita nell'Irlanda del Nord, «The Amateur's Nook», avrebbe ricevuto la consegna di un lotto di apparecchi Hasselblad provenienti dalla Ilford, il distributore autorizzato per l'Irlanda. Una parte di questo lotto sarebbe stato rivenduto alla Camera Care. Tramite acquisti di prova effettuati dalla ricorrente, si sarebbe accertato che la merce di cui trattasi era stata fornita originariamente alla Ilford. Di conseguenza, la Victor Hasselblad avrebbe reclamato presso la Ilford. Questa avrebbe accettato, con lettera 21 novembre 1978, di cessare le esportazioni e di non accettare i clienti stranieri che si presentassero presso la propria sede. La Ilford si sarebbe conformata al divieto di esportare fra il novembre del 1978 e l'agosto del 1980. Nel dicembre del 1978, la ricorrente avrebbe chiesto alla Ilford il rimborso delle spese da essa sostenute a seguito di acquisti di prova effettuati presso la Camera Care. Ottenuta dalla Ilford l'assicurazione che essa avrebbe fatto del proprio meglio per evitare esportazioni «grigie» (parallele), la ricorrente avrebbe lasciato cadere la richiesta di rimborso.

25 Secondo la decisione, nel maggio del 1978 il proprietario della Camera Care avrebbe ordinato un lotto considerevole di apparecchi Hasselblad presso la Telos, distributore autorizzato per la Francia. Tramite acquisti di prova effet-

tuati dalla ricorrente, sarebbe stato accertato che questa merce proveniva dalla Telos. A seguito di un reclamo della ricorrente, la Telos avrebbe rifiutato altre vendite alla Camera Care.

26 Analogamente, la ricorrente sarebbe intervenuta presso la Prolux, distributore autorizzato per il Belgio, onde impedire esportazioni di apparecchi Hasselblad dal Belgio al Regno Unito e destinati alla Camera Care.

27 La ricorrente non contesta che, dopo la denuncia del contratto di rivendita con la Camera Care nel 1978, essa ha tentato di impedire le forniture di apparecchi Hasselblad alla stessa, rivolgendosi alla Victor Hasselblad, alla Ilford (Ireland) Ltd, alla Telos e alla Prolux. Essa sostiene che, quando la Camera Care ha cessato di essere un rivenditore autorizzato, essa poteva ritenere che i distributori e rivenditori autorizzati non dovessero più rifornirla. Dopo aver consultato il proprio avvocato, essa avrebbe tuttavia cessato, dal settembre 1979, di tentare di vietare le forniture alla Camera Care.

28 La Commissione rileva giustamente, senza essere sostanzialmente contraddetta, che la ricorrente, nel dicembre del 1979, aveva acquistato presso la Camera Care, tramite un proprio dipendente, degli apparecchi al fine di stabilirne la provenienza così che la Commissione può ritenere che la partecipazione della ricorrente alla pratica concordata sia durata sino alla fine del 1979.

29 La partecipazione della ricorrente ad una pratica concordata diretta a limitare le importazioni parallele nel Regno Unito nel periodo maggio 1978 - dicembre 1979 è quindi provata.

4. Il contratto di distribuzione esclusiva fra la Victor Hasselblad e la ricorrente

30 Il primo contratto di distribuzione fra la Victor Hasselblad e la ricorrente risale al 1958. Tale contratto comprendeva una clausola che vietava le vendite della ricorrente fuori dal Regno Unito. Esso veniva sostituito nel dicembre del 1975 da un nuovo contratto di distribuzione esclusiva che non conteneva alcun divieto di esportazione. In base a ciò il contratto, secondo la sua

formulazione, poteva fruire dell'esenzione per categorie in forza del regolamento n. 67/67 della Commissione. Tuttavia la Commissione rileva, nella decisione, che il contratto non fruisce di detta esenzione in quanto le parti hanno adottato misure dirette ad ostacolare le consegne in altri Stati membri di prodotti previsti nel contratto da parte dei rivenditori, il che escluderebbe, in forza dell'art. 3 dello stesso regolamento, l'applicazione dell'esenzione di cui all'art. 1.

31 Al riguardo, la Commissione fa valere, in particolare, il comportamento della Victor Hasselblad e della ricorrente in ordine all'approvvigionamento della Camera Care in precedenza esaminato.

32 Essa fa valere, inoltre, che la ricorrente avrebbe istituito una garanzia, detta «Silver Service Guarantee», valida esclusivamente per gli apparecchi Hasselblad importati nel Regno Unito tramite la ricorrente. Tutti gli apparecchi Hasselblad sono garantiti dal costruttore per il periodo di un anno. Il distributore esclusivo è tenuto ad effettuare le riparazioni necessarie. La garanzia «Silver Service» estende tale periodo da un anno a 24 mesi per gli apparecchi importati tramite la ricorrente. Nella sua pubblicità, secondo la Commissione, la ricorrente avrebbe offerto ai clienti beneficiari della garanzia «Silver Service» un servizio di riparazione entro le 24 ore e darebbe la precedenza a queste riparazioni.

33 Secondo la decisione della Commissione (punto 57), quando la ricorrente effettua riparazioni più rapide se gli apparecchi fotografici sono importati «regolarmente», penalizzando così i prodotti Hasselblad oggetto di importazioni parallele, si è in presenza di una misura restrittiva della concorrenza.

34 Al riguardo va ricordato che, in risposta ad un quesito rivolto dalla Corte, la Commissione non ha potuto dimostrare che la ricorrente assoggettasse gli apparecchi oggetto di importazioni parallele a tempi di riparazione più lunghi di quelli usuali in altri Stati membri per gli stessi apparecchi, ma soltanto che essa riservava alla propria clientela vantaggi particolari (riparazione entro le 24 ore e garanzia di due anni). Stando così le cose, tale comportamento non può considerarsi restrittivo dell'approvvigionamento di apparecchi oggetto di importazioni parallele in quanto essi beneficiano pienamente della garanzia normale del costruttore che il distributore è tenuto a fornire.

35 Va pertanto rilevato che mentre la contestazione della Commissione in ordine alla garanzia «Silver Service» non è fondata, la pratica concordata diretta a limitare le importazioni parallele destinate alla Camera Care, che risulta provata, basta ad escludere l'applicazione dell'esenzione per categorie di cui al regolamento n. 67/67.

36 La ricorrente sostiene ancora che la Commissione non le avrebbe concesso la possibilità di far conoscere il suo punto di vista in ordine al contratto di esclusiva con la Victor Hasselblad. L'art. 2 della decisione dovrebbe pertanto essere annullato. Tale argomento non può essere accolto. Risulta dalla comunicazione degli addebiti che la Commissione ha reso noto alla ricorrente che il comportamento addebitatole aveva l'effetto di privare il contratto del beneficio dell'esenzione contemplata dal regolamento n. 67/67.

37 Stando così le cose, la domanda di annullamento dell'art. 2 della decisione per quanto concerne la ricorrente dev'essere respinta.

5. Il sistema di distribuzione applicato nel Regno Unito

38 Nella decisione della Commissione, all'art. 3, si dichiara che il sistema di distribuzione selettiva, praticato dalla ricorrente dal 1974, costituisce un'infrazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, a motivo delle clausole 6, 23 e 28 del Dealer Agreement, della selezione quantitativa dei rivenditori e dell'influenza che esso consente sui prezzi di rivendita.

39 Nella decisione viene riferito che, nel 1974, la ricorrente decideva di istituire un sistema di distribuzione per i prodotti Hasselblad. Solo i dettaglianti firmatari di tale contratto tipo (Dealer Agreement) sarebbero stati riconosciuti quali rivenditori Hasselblad (authorised Hasselblad dealers) e riforniti dal distributore esclusivo. Con effetto dal 1° gennaio 1979, la ricorrente avrebbe modificato su alcuni punti il Dealer Agreement in essere. Questo Dealer Agreement modificato sarebbe stato notificato alla Commissione il 25 gennaio 1980.

40 Va osservato al riguardo che la clausola 6, cui si riferisce la Commissione, non esisteva negli accordi conclusi prima del 1° gennaio 1979. Di conseguenza, l'addebito riguardante questa clausola non può essere ammesso per il

periodo compreso fra il 1974 e il 1° gennaio 1979. Le clausole 23 e 28 citate nella decisione corrispondono alle clausole 22 e 27 contenute negli accordi conclusi anteriormente a tale ultima data. Benché riguardo ad esse si sia prodotto nella decisione un lapsus calami, questo non ha potuto pregiudicare materialmente la comprensione, da parte della ricorrente, delle contestazioni rivoltele. Per il periodo compreso fra il 1974 e il 1° gennaio 1979, la decisione della Commissione va intesa come riferentesi alle clausole 22 e 27 degli accordi precedenti. L'esame del sistema di distribuzione deve pertanto operarsi alla luce di queste osservazioni.

41 La Commissione critica in particolare le seguenti disposizioni del Dealer Agreement, così come modificato nel 1979, ritenendo che esse violino l'art. 85, n. 1, del Trattato:

a) la clausola 6, sub a), che stabilisce che è in ogni caso vietato ad un dettagliante fornire prodotti Hasselblad ad altri dettaglianti di apparecchi fotografici, siano essi stabiliti nel Regno Unito o all'estero («or elsewhere») senza il previo accordo della ricorrente;

b) la clausola 23, sub c), che obbliga, in particolare, il dettagliante a ritirare e a non rinnovare qualsiasi inserzione o pubblicità contro cui la ricorrente abbia mosso obiezioni scritte;

c) la clausola 28, secondo la quale la ricorrente ha il diritto di recedere dall'accordo senza preavviso se il rivenditore non ne rispetti una delle clausole o se trasferisca il suo negozio senza previa autorizzazione scritta della ricorrente, essendo il rivenditore tenuto ad informare immediatamente la ricorrente di tale trasferimento.

42 Per giustificare la sua posizione, la Commissione fa valere che nella sua pratica e nella giurisprudenza della Corte sarebbe stata riconosciuta la natura contraria alla concorrenza delle clausole quali la clausola 6; il divieto di forniture incrociate limiterebbe la concorrenza dato che esso riduce molto la libertà economica dei rivenditori autorizzati e determina la loro dipendenza completa.

43 Il potere, di cui alla clausola 23 del Dealer Agreement, di esigere dal dettagliante che faccia cessare la pubblicazione di inserzioni e di altre iniziative pubblicitarie, come pure che si astenga dal rinnovarli, equivarrebbe ad un diritto di censura a posteriori a favore della ricorrente, che le consentirebbe di vietare iniziative pubblicitarie di dettaglianti particolarmente attivi sul piano della concorrenza e dei prezzi, più in particolare di quelli che effettuano importazioni, ma non tramite i distributori esclusivi della Victor Hasselblad.

44 Per quanto concerne l'ammissione di rivenditori alla rete di distribuzione, nella decisione si dichiara che una delle caratteristiche della politica di distribuzione della ricorrente è quella di non consentire l'accesso ai prodotti Hasselblad a tutti i dettaglianti qualificati. Lo scopo perseguito dalla clausola 28 sarebbe quello di permettere alla ricorrente di non ammettere nella rete di distribuzione rivenditori che possiedano tutti i requisiti richiesti nell'ambito del sistema di distribuzione, impedendo così qualsiasi concorrenza potenziale nella zona concessa ai dettaglianti autorizzati; la scelta dei rivenditori non avverrebbe quindi, o non avverrebbe unicamente, sulla base dei criteri obiettivi di carattere qualitativo, ma in base alla valutazione quantitativa effettuata dalla ricorrente. Al riguardo, nella decisione è detto (punto 35) che la ricorrente avrebbe dichiarato alla Commissione, nel febbraio del 1980, di non poter autorizzare un rivenditore che effettuava importazioni parallele di prodotti Hasselblad in quanto, in tal caso, essa non avrebbe avuto alcun controllo sui prodotti ordinati.

45 La ricorrente sostiene che il divieto di vendita contenuto nella clausola 6 del contratto non aveva lo scopo di limitare le esportazioni. L'inciso «or elsewhere» sarebbe stato inserito in tale clausola dall'avvocato della ricorrente ed essa non lo avrebbe mai interpretato nel senso indicato dalla Commissione. Infatti essa non avrebbe mai preso iniziative dirette a frenare le esportazioni da parte dei suoi rivenditori.

46 Va rilevato che il contratto vieta la vendita degli apparecchi Hasselblad ad altri rivenditori, anche autorizzati, siano essi stabiliti nel Regno Unito ovvero altrove («or elsewhere»). Come giustamente osservato dalla Commissione, il divieto di vendita fra rivenditori autorizzati costituisce una limitazione della loro libertà economica e, di conseguenza, una restrizione della concorrenza. Inoltre, la circostanza che la ricorrente non avrebbe mai frenato le esportazioni da parte dei suoi rivenditori non basta per tenere in non cale un chiaro divieto di esportare.

47 Per quanto concerne la clausola 23, la ricorrente fa valere che la Commissione avrebbe ignorato i fatti risultanti dallo stesso Dealer Agreement nonché da altre pubblicazioni della Hasselblad che dimostrerebbero l'importanza annessa ad un programma pubblicitario comune di alto livello. Così la clausola 22, sub b), disporrebbe che «il rivenditore deve, in ogni momento, promuovere attivamente la vendita di prodotti Hasselblad ... e attirare con ogni mezzo l'attenzione sulla fama e la rinomanza del costruttore, della società e del rivenditore». L'art. 23 avrebbe il solo scopo di garantire un alto livello qualitativo in ordine alla pubblicità dei prodotti Hasselblad.

48 A tale argomento la Commissione ribatte che la spiegazione data dalla ricorrente contrasta col suo reale comportamento. Una lettera del 25 gennaio 1978, diretta dalla ricorrente al suo avvocato (lettera prodotta alla Commissione dalla stessa ricorrente), avrebbe precisato che un'inserzione pubblicitaria della Camera Care creava problemi a causa dei prezzi di vendita menzionati (strictly on prices). Nell'inserzione di cui trattasi erano impiegate espressioni quali «We will match *any* price», «Match *any* price» e «Unbeatable prices».

49 Anche se, nel caso di specie, la ricorrente ha preferito recedere dall'accordo concluso con la Camera Care, è evidente che essa vagliava la formulazione di inserzioni pubblicitarie riguardanti i prezzi di vendita e che la clausola litigiosa era redatta in maniera tale da permettere alla ricorrente di vietare tali inserzioni. La decisione della Commissione era pertanto fondata per quanto riguarda la clausola 23.

50 Inoltre, non viene contestato dalla ricorrente che il numero di rivenditori autorizzati fosse limitato. Nella lettera che accompagnava la notificazione del Dealer Agreement, si dichiara che la ricorrente era disposta ad autorizzare qualunque rivenditore qualificato, con la condizione, però, che ove in una regione limitata esistesse già un gran numero di rivenditori, essa si riservava il diritto di non autorizzarne uno nuovo per evitare che i livelli qualitativi non potessero più essere mantenuti dai rivenditori stessi. La ricorrente sostiene, come motivazione di tale limitazione, che il rivenditore è vincolato a detenere una certa scorta di apparecchi e che se un gran numero di rivenditori fosse autorizzato, le possibilità di vendita di taluni diverrebbero tali che l'utile che ne potrebbero ricavare non giustificherebbe la tenuta della scorta richiesta. Essa non contesta l'asserzione contenuta nella decisione secondo cui essa non poteva autorizzare un rivenditore che effettuasse importazioni parallele.

51 La Commissione poteva a buon diritto dedurne che la ricorrente operava una scelta non soltanto qualitativa, ma anche quantitativa, tanto più che è pacifico che dei 2 000 dettaglianti di apparecchi fotografici nel Regno Unito solo 100 circa sono autorizzati. La clausola 28 del Dealer Agreement consentiva infatti alla ricorrente di limitare la possibilità di un rivenditore, anche autorizzato, di stabilirsi in una località in cui essa ritenesse la sua presenza in grado di influenzare la concorrenza fra rivenditori.

52 La Commissione poteva giustamente ritenere che le clausole 22 e 27 del Dealer Agreement in vigore anteriormente al 1° dicembre 1979 nonché le clausole 6, 23 e 28 del Dealer Agreement così come modificato dal 1° gennaio 1979, ed i criteri per la selezione di rivenditori costituissero infrazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato.

53 La decisione va annullata nella parte in cui constata che la clausola 6 del Dealer Agreement costituisce un'infrazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato durante il periodo compreso fra il 1974 e il 1° gennaio 1979.

Sull'ammenda

54 La ricorrente sostiene che, anche se fosse provata la sua partecipazione alla pratica concordata, concernente la restrizione del commercio fra Stati membri, la Commissione non potrebbe infliggerle un'ammenda per questo motivo. Il contratto del 1958 fra la Victor Hasselblad e gli altri suoi distributori esclusivi negli altri Stati membri sarebbe stato notificato alla Commissione nel 1965 e la Commissione non potrebbe, in forza dell'art. 15, n. 5, del regolamento n. 17, irrogare un'ammenda per comportamenti posteriori a tale notificazione ed anteriori alla decisione con la quale la Commissione stessa concede o rifiuta l'applicazione dell'art. 85, n. 3, del Trattato, qualora essi restino entro i limiti dell'attività descritta nella notificazione.

55 Questo argomento non può essere accolto. All'epoca in cui si collocano le pratiche concordate litigiose, la ricorrente non partecipava più all'accordo notificato, ma era vincolata da un accordo risalente al 1975 che non conte-

neva clausole restrittive delle esportazioni o delle importazioni. Essa non può pertanto avvalersi della notificazione di un accordo a cui essa non partecipava più, per evitare l'ammenda.

56 La ricorrente sostiene infine che l'importo dell'ammenda è sproporzionato rispetto alle infrazione accertate ed in particolare all'ammenda inflitta alla Victor Hasselblad, alla luce del loro rispettivo volume d'affari.

57 Al riguardo, va messo in rilievo che l'importo dell'ammenda è fissato in base a varie considerazioni, fra cui la gravità dell'infrazione e la durata di questa. Il fatturato dell'impresa è solo uno degli elementi che vanno presi in considerazione. La pratica concordata accertata dalla Commissione era diretta ad impedire qualsiasi importazione nel Regno Unito degli apparecchi Hasselblad destinati alla Camera Care e costituiva pertanto una patente violazione delle regole di concorrenza del Trattato. Tuttavia, risulta che la Commissione ha fissato l'ammenda in base a varie considerazioni, fra le quali il fatto che la pratica della ricorrente riguardante la garanzia «Silver Service» violava le regole di concorrenza, e che essa aveva ritardato la riparazione di apparecchi oggetto di importazioni parallele, circostanza che la Commissione non ha provato nel procedimento dinanzi alla Corte. Inoltre l'art. 3 della decisione dev'essere annullato dalla Corte su di un punto e per quanto riguarda un certo periodo. Di conseguenza, le infrazioni accertate sono provate solo parzialmente. A tale circostanza si aggiunge il fatto che la ricorrente non è un'impresa di grandi dimensioni. Alla luce di quanto sopra, la Corte decide di ridurre l'ammenda da 165 000 a 80 000 ECU.

Sulle spese

58 A norma dell'art. 69, § 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese. Tuttavia, ai sensi del § 3, 1° comma, dello stesso articolo, se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi, la Corte può compensare in tutto od in parte le spese.

59 Poiché ciascuna delle parti è rimasta soccombente su taluni capi, le spese vanno compensate.

Per questi motivi,

LA CORTE

dichiara e statuisce:

1° **La decisione della Commissione è annullata nella parte in cui dichiara che la clausola 6 del Dealer Agreement costituisce un'infrazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato durante il periodo compreso fra il 1974 e il 1° gennaio 1979.**

2° **L'ammenda inflitta alla ricorrente è ridotta a 80 000 ECU, pari a 45 218,18 UKL.**

3° **Per il resto, il ricorso è respinto.**

4° **Ciascuna parte, compresa l'interveniente, sopporterà le proprie spese.**

Mertens de Wilmars Bahlmann Galmot

Pescatore O'Keeffe Bosco Everling

Così deciso e pronunziato a Lussemburgo, il 21 febbraio 1984.

Per il cancelliere

H. A. Rühl

amministratore principale

Il presidente

J. Mertens de Wilmars