DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 18 dicembre 1985

relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

(I testi in lingua inglese e tedesca sono i soli facenti fede)

(85/618/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

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

vista la decisione della Commissione del 10 dicembre 1982 di aprire la procedura,

dopo aver dato modo alle imprese interessate, a norma dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1983 (2) relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio, di pronunciarsi in merito agli addebiti mossi dalla Commissione contro di esse,

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

Le imprese

1. Fanuc Ltd è un'impresa giapponese con sede a Tokyo. Essa era precedentemente nota come Fuijtsu Fanuc Ltd, essendo stata costituita da Fuijtsu Ltd nel 1972 per dirigere la divisione controlli computerizzati. Fuijtsu Ltd detiene il 44,8 % delle azioni di Fanuc, mentre Siemens AG ne detiene il 5,1 % (3) e altri azionisti il 50,1 %. Il fatturato di Fanuc nel 1984—1985 è ammontato complessivamente a ... yens di cui ... (4) milioni nella CEE. Fanuc ha creato varie filiali nella CEE (in Germania nel 1976, in Francia nel 1978 ed nel Regno Unito nel 1980) responsabili per l'assistenza alla clientela in materia di unità di controllo numerico vendute da Fanuc insieme alle macchine utensili in cui erano state incorporate al di fuori della CEE. È stato inoltre creato un nuovo stabilimento per la produzione, Fanuc Mechratronics SA (Lussemburgo).

2. Siemens AG è un'impresa registrata nella Repubblica federale di Germania con sede a Monaco. Nel 1984, il fatturato del gruppo Siemens è ammontato a 45 819 milioni di DM. Nel 1983—1984 il fatturato di Siemens per le unità di controllo numerico è aumentato complessivamente a ... DM di cui ... (4) nella CEE. Nel 1979, Siemens deteneva il 45 % del mercato delle unità di controllo numerico in Germania, l'8 % in Italia, il 12 % in Francia ed il 10 % nel Regno Unito. Siemens produce un'ampia gamma di unità di controllo numerico che, almeno negli ultimi anni, copre la maggior parte del fabbisogno degli utenti.

Il prodotto

3. Le unità di controllo numerico (UCN) sono computer specializzati utilizzati principalmente nell'industria delle macchine utensili. Esse controllano la sequenza dei movimenti e delle operazioni di una macchina utensile. L'installazione delle UCN richiede spesso un'attività preparatoria di progettazione e programmazione in stretta cooperazione tra il fabbricante o il distributore di UCN e l'acquirente. Secondo Siemens, una UCN può rappresentare dal 6 al 18 % del costo totale della macchina utensile.

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

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

(3) È stato recentemente annunciato che Siemens ha venduto la maggioranza delle sue azioni di Fanuc.

(4) Nella versione pubblicata della decisione sono stati omessi certi dati a norma dell'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

L'utilizzazione di UCN nell'industria delle macchine utensili

Le seguenti tabelle (1) mostrano la crescente importanza delle UCN nell'industria delle macchine utensili nella Comunità:

TABELLA 1

(in milioni di dollari)

Comunità a 10 (totale macchine utensili)	1971	1976	1980
Produzione	3 153	4 690	8 800
Consumo	2 478	2 948	6 300

TABELLA 2

(in milioni di dollari)

Comunità a 10 (Macchine utensili a controllo numerico)	1976	1980
Produzione	554	1 820
Consumo	338	1 560

TABELLA 3

Macchine utensili a controllo numerico in percentuale del loro totale

Comunità a 10	1976	1980
Produzione	12	21
Consumo	11	25

TABELLA 4

Tassi di crescita annuali 1976-1980

Comunità a 10	Totale macchine utensili	Macchine utensili a controllo
Produzione	17	35
Consumo	21	47

Le tabelle 5 e 6 forniscono le stesse cifre per gli Stati Uniti e il Giappone a fini di confronto:

TABELLA 5

Macchine utensili a controllo numerico in percentuale del loro totale

	1976	1980
Produzione		
— USA	24	26
— Giappone	19	41
— (CEE a 10)	(12)	(21)
Consumo		
— USA	21	27
— Giappone	34	30
— (CEE a 10)	(11)	(25)

TABELLA 6

	Tassi di crescita annuali Totale macchine utensili	1976-1980 Macchine utensili a controllo numerico
Produzione		
— USA	22	25
— Giappone	42	73
— (CEE a 10)	(17)	(35)
Consumo		
— USA	27	35
— Giappone	34	30
— (CEE a 10)	(21)	(47)

L'importanza delle unità a controllo numerico per le nuove generazioni di macchine utensili e quelle successive è incontestabile. L'industria europea delle macchine utensili ha risentito del ritardo nella conversione verso unità a controllo numerico standardizzate. Nella sua comunicazione al Consiglio sulle attrezzature di produzione d'avanguardia del 21 marzo 1985 (2), la Commissione ha rilevato che, in seguito ai ritardi nell'introduzione delle nuove tecnologie dell'informazione, i produttori europei di piccoli centri di lavorazione e di torni a controllo numerico hanno, rispetto ai loro concorrenti giapponesi, differenziali di prezzo dal 10 al 40 % sul mercato europeo e addirittura del 60 % su quello americano (3).

(1) Vedi comunicazione della Commissione sull'industria delle macchine utensili dell'8. 2. 1983, SEC(83) 151.

(2) COM(85) 112 def.; *Bollettino delle Comunità europee,* supplemento 6/85.

(3) Ibid., allegato 1.

La situazione del mercato delle unità a controllo numerico nella CEE nel 1975

4. Nel 1975, la produzione di unità a controllo numerico nella Comunità è stata circa il doppio di quella giapponese. La produzione degli Stati Uniti ha superato lievemente quella comunitaria. La società americana General Electric era il maggior produttore a livello mondiale con la maggiore quota di mercato nella Comunità. Tuttavia, lo sviluppo delle unità a controllo numerico standardizzate ha indotto mutamenti spettacolari che nel 1977 portavano il Giappone all'avanguardia nella produzione di macchine utensili a controllo numerico. Nel 1981 i produttori giapponesi costituivano il 53 % dei produttori occidentali di macchine utensili a controllo numerico, con una produzione pari al doppio di quella europea. Nel 1981 la quota delle vendite di unità a controllo numerico di General Electric nella CEE è scesa a . . . e Fanuc è diventato il principale produttore mondiale.

Nel 1975 Fanuc ha prodotto una gamma completa di unità a controllo numerico e, lo stesso anno, ha smerciato in tutto il mondo 2 000 unità raddoppiando rispetto al 1971 le vendite che però rappresentavano solo un decimo di quelle realizzate nel 1980. Fanuc ha esportato nella CEE . . . unità contro . . . nel 1971, . . . nel 1974 e . . . nel 1980. Le esportazioni indirette di Fanuc ossia le esportazioni di unità a controllo numerico incorporate in macchine utensili, sono ammontate a . . . unità nel 1975 e a . . . unità nel 1980.

Nel 1975 Siemens deteneva una posizione d'avanguardia nella CEE per quanto riguarda sia la produzione e la vendita di unità di controllo numerico che il servizio di assistenza alla clientela. Secondo Fanuc, la gamma di produzione di Siemens era carente in prodotti meno sofisticati. Le ragioni che hanno indotto Fanuc ad attribuire l'esclusiva di vendita dei propri prodotti a Siemens sono la conoscenza che questa ultima ha delle esigenze dei fabbricanti di macchine utensili della CEE e la sua rete di personale specializzato nella vendita e nell'assistenza alla clientela.

Negli anni successivi agli accordi del 1975 con Fanuc, Siemens ha aumentato regolarmente la propria quota sul mercato delle unità di controllo numerico nella CEE. Nel 1980 essa deteneva la quota di mercato di gran lunga maggiore nonchè una posizione dominante sui principali mercati nazionali. La seconda impresa in graduatoria per quota di mercato, General Electric, era parimenti presente nei principali mercati della Comunità, ma con una quota complessiva di mercato di gran lunga inferiore. Altre imprese con quote di mercato significative nell'uno o nell'altro stato membro erano Allen Bradley, Bosch, Elsag, Gildemeister, NUN-Télémécanique, Philips e Posidata.

Fanuc, ora il principale produttore mondiale di unità a controllo numerico, aveva nel 1975 dimensioni molto più ridotte. Essa era però una filiale di Fujitsu, uno dei maggiori gruppi giapponesi, e aveva messo a punto sistemi di controllo numerico con notevole successo sul mercato giapponese. Fanuc vendeva unità di controllo numerico nella CEE tramite il proprio distributore esclusivo Siemens fin dal 1972. Il mercato delle unità a controllo numerico della CEE si trovava nella fase iniziale dello sviluppo verso l'uso su vasta scala del controllo numerico computerizzato e Fanuc desiderava affermarsi al massimo su tale mercato. Sebbene dal 1976 Fanuc abbia iniziato a creare succursali per il servizio alla clientela per le unità di controllo numerico incorporate nelle macchine utensili importate nella CEE, nel 1975 essa anzichè creare una propria rete di vendita, sia pur in un primo tempo modesta, ha preferito ricorrere ad accordi reciproci di distribuzione.

Gli accordi

5. Dopo la conclusione dei precedenti accordi del 1965 e del 1972 tra Siemens e Fujitsu, Siemens e Fanuc hanno stipulato vari accordi l'11 giugno 1975. Si trattava di un accordo generale e di quattro accordi specifici, che da allora sono stati modificati numerose volte. Essi sono stati infine abrogati il 19 aprile 1983.

6. A norma dell'accordo del 1972, Fujitsu concedeva a Siemens diritti esclusivi di vendita per le sue UCN (se non già montate su una macchina utensile) nell'intera Europa, ad eccezione dell'Unione sovietica. Inoltre, Fujitsu si impegnava a non concedere licenze di fabbricazione per UCN a terzi nel medesimo territorio e a concedere tali licenze a Siemens su richiesta. Siemens accettava di vendere un certo volume di UCN di Fuijtsu, pari ad una determinata percentuale delle vendite delle proprie UCN in ciascun esercizio finanziario.

7. L'accordo generale dell'11 giugno 1975 stabiliva nel suo preambolo che la cooperazione in materia di commercializzazione delle UCN rientrava nell'interesse comune delle parti. Inoltre, era ritenuta necessaria una cooperazione in materia di sviluppo delle UCN. A norma dell'accordo, Siemens concedeva a Fanuc diritti esclusivi di vendita per le UCN in Asia e Fanuc concedeva a Siemens diritti esclusivi di vendita per le proprie UCN in Europa. Le parti convenivano di mirare ad «equilibrare il valore delle forniture reciproche dei vari prodotti coperti dall'accordo secondo le esigenze del mercato di ciascuna parte». Ciascuna parte si impe-

gnava a fornire all'altra tutti i dati tecnici e informativi necessari alla commercializzazione, all'installazione dei prodotti in questione ed all'assistenza alla clientela, nonchè ad informare tempestivamente l'altra parte su qualsiasi miglioramento o modifica dei prodotti e su qualsiasi sviluppo di nuovi modelli o sull'eventuale decisione di cessare la fabbricazione di vecchi modelli. Ciascuna parte aveva il diritto di apporre il proprio marchio commerciale sui prodotti forniti dall'altra parte a fini di rivendita nel territorio concesso. Erano previste anche disposizioni in merito al diritto di vendita nelle altre zone del mondo, ma esse non sono rilevanti ai fini della presente decisione.

Le parti avevano anche convenuto di cooperare nel campo della ricerca, dello sviluppo e della produzione al fine di sviluppare in comune nuovi UCN, comunicandosi reciprocamente le informazioni relative ai lavori di ricerca e sviluppo e tutte le informazioni relative alla progettazione e alla fabbricazione di UCN da produrre in futuro. Era prevista l'istituzione di un comitato consultivo per decidere sui progetti di sviluppo e distribuire il lavoro tra le parti in proporzioni approssimativamente uguali.

8. In aggiunta all'accordo generale del 1975, erano stati conclusi vari «accordi specifici».

9. Accordo specifico I

Il preambolo di questo accordo stabilisce che:

«Nel campo della ricerca e sviluppo le parti intendono coordinare il loro lavoro in modo da:

a) sviluppare in comune nuove UCN;

b) informarsi reciprocamente in altri campi attinenti al loro attuale lavoro di ricerca e sviluppo;

c) comunicarsi reciprocamente tutte le informazioni in materia di progettazione e fabbricazione per quanto riguarda tutte le UCN di cui ciascuna parte inizierà la produzione dopo l'avvio della cooperazione».

L'accordo specifico I era diviso in due sezioni. La prima sezione, che trattava dello sviluppo in comune, conteneva, tra l'altro, le seguenti disposizioni:

Articolo 1: Sviluppo in comune

Le parti convenivano di sviluppare le UCN per le macchine utensili sulla base delle decisioni del comitato consultivo. Lo sviluppo in comune doveva procedere secondo tappe chiaramente definite ma in modo da garantire che il lavoro venisse distribuito tra le parti «in proporzioni approssimativamente uguali». Ciascuna parte era libera di sviluppare le UCN da sola o, a condizione che se ne fosse discusso prima, avvalendosi di licenze tecniche ottenute da terzi per soddisfare occasionalmente il fabbisogno del proprio mercato, ma questa disposizione era subordinata all'obbligo della reciproca informazione prescritta dalla sezione II.

La sezione II dell'accordo trattava del coordinamento dello sviluppo e dello scambio di informazioni e includeva le informazioni seguenti:

Articolo 2: Definizioni

Ai fini dell'accordo, per «informazione» s'intendeva la comunicazione di tutti i risultati dei nuovi procedimenti, ivi compresi i procedimenti in comune delle parti, le informazioni tecniche e la documentazione tecnica nel cui quadro ciascuna parte poteva concedere licenze. Le sole informazioni escluse erano l'informazione e la documentazione sui prodotti che ciascuna parte stava effettivamente producendo e commercializzando all' epoca della conclusione dell'accordo.

Articolo 3: Ulteriore cooperazione in materia di sviluppo

Le parti convenivano di comunicarsi reciprocamente informazioni in materia di ricerca e sviluppo secondo i principi di una «politica della porta aperta». Ciascuna parte doveva sforzarsi di comunicare tali informazioni all'altra parte il più rapidamente possibile, in particolare quando stava per essere iniziato lo sviluppo di un nuovo o più moderno prodotto o procedimento di fabbricazione.

Il lavoro di sviluppo doveva essere coordinato e doveva essere istituito un «comitato per la ricerca e sviluppo» con l'incarico di controllare lo scambio di informazioni previsto all'accordo. Di fatto, il comitato non è mai stato istituito.

Articolo 4: Scambio di informazioni

Ciascuna parte conveniva di trasmettere all'altra, a richiesta, informazioni tecniche concernenti i prodotti coperti dall'accordo non appena disponibili e nel modo previsto dall'accordo.

Articolo 5: Modalità dello scambio di informazioni

Salvo diversa disposizione, le parti non potevano rivelare a terzi informazioni ricevute dall'altra parte nel quadro dell'accordo, neppure dopo la scadenza di quest'ultimo a meno che tali informazioni fossero diventate pubbliche. Ciascuna parte conveniva di fornire all'altra parte il più rapidamente possibile, secondo le condizioni e i prezzi più favorevoli, tutti i materiali, componenti e altri prodotti non fabbricati ma necessari all'altra parte. Nel soddisfare queste condizioni le parti dovevano sforzarsi «di mantenere l'equilibrio dei lavori dei prodotti che esse si forniscono reciprocamente in tal modo».

Articolo 6: Licenze di fabbricazione

Le parti si concedevano reciprocamente altre licenze non trasferibili e non esclusive per la fabbricazione dei prodotti coperti dall'accordo da parte di Siemens in Germania e di Fanuc in Giappone, nonchè per l'uso e la vendita di tali prodotti in tutti i paesi salvo in quelli dove un diritto esclusivo era già stato concesso o poteva essere concesso a terzi.

Articolo 7: Accordi con terzi

Le parti convenivano che, nel concludere accordi con terzi, non doveva essere concordata alcuna disposizione che potesse incidere negativamente sulla cooperazione prevista dall'accordo. Gli eventuali problemi che fossero sorti in tale contesto sarebbero stati risolti in sede di comitato consultivo.

Ciascuna parte doveva comunicare all'altra parte in tempo utile qualsiasi progetto che potesse incidere sulla forma e la portata della cooperazione prevista ai sensi dell'accordo.

Ciascuna parte doveva comunicare all'altra parte qualsiasi proposta di concedere licenze a terzi. L'opportunità di concedere tali licenze doveva essere preventivamente discussa a richiesta di una delle parti.

10. Accordi specifici II e III

Questi due accordi, a norma dei quali Fanuc concedeva diritti di vendita a Siemens in Europa e Siemens concedeva diritti di vendita a Fanuc in Asia, sono sistanzialmente identici. Le loro disposizioni principali possono essere riassunte come segue:

Articolo 1: Definizioni

Per «unità di controllo numerico» (UCN) si intendono tutte le attrezzature di controllo numerico, ivi comprese le unità a disco fabbricate da ciascuna parte e le macchine utensili complete fabbricate da Fanuc. Per «territorio di vendita» si intende l'Asia per quanto riguarda Fanuc e l'Europa per quanto riguarda Siemens.

Per «macchine» si intendono le macchine utensili e altre macchine.

Articolo 2: Concessione di diritti di vendita

Ciascuna parte concedeva all'altra parte il diritto di vendere le sue unità di controllo numerico (UCN) nel territorio di vendita dell'altra parte, dove le UCN dovevano essere montate su macchine presenti in quel territorio di vendita. Nessuna parte poteva offrire o vendere le proprie UCN a terzi nel territorio di vendita dell'altra parte, a meno che la UCN non fosse stata già montata su una macchina non presente nel territorio.

Ciascuna parte doveva adoperarsi al meglio per promuovere le vendite nel proprio territorio dei prodotti dell'altra parte al fine di aumentare le rispettive quote di mercato delle parti.

Articolo 4: Cooperazione

Ciascuna parte doveva periodicamente fornire all'altra parte tutti i necessari dati tecnici e fomativi relativi alla commercializzazione e all'installazione dei prodotti e all'assistenza alla clientela.

Ciascuna parte doveva informare l'altra parte tempestivamente su qualsiasi miglioramento e modificazione apportati ai prodotti e su qualsiasi sviluppo di nuovi tipi o su eventuali decisioni di cessare la fabbricazione di vecchi modelli.

Articolo 5: Marchi commerciali

Ciascuna parte aveva il diritto di apporre il proprio marchio commerciale nel proprio territorio sui prodotti forniti all'altra parte.

Articolo 6 dell'accordo specifico III: Informazioni commerciali

Ciascuna parte doveva, a richiesta, fornire all'altra parte informazioni dettagliate sulle sue attività di commercializzazione (ivi compresi i prezzi di offerta, i prezzi di consegna, le forniture, le condizioni di consegna, ecc.) nell'Unione Sovietica e in Bulgaria.

Articolo 6 dell'accordo specifico II e articolo 7 dell'accordo specifico III

Nessuna parte poteva rivelare a terzi informazioni riservate risultanti dalla loro cooperazione a norma degli accordi.

11. Accordo specifico IV

Questo accordo riguardava i diritti di vendita conferiti da una parte all'altra parte in altri paesi, fatta eccezione per gli Stati Uniti, dove le parti commercializzavano i loro prodotti congiuntamente per il tramite della loro filiale comune. Le principali disposizioni di tale accordo possono essere riassunte come segue:

Articolo 1: Concessioni di diritti di vendita

Siemens concedeva a Fanuc il diritto di vendere UCN Siemens in Australia e Fanuc concedeva a Siemens il diritto di vendere UCN Fanuc in Sud America, India e Sud Africa.

Articolo 2: Applicabilità delle disposizioni di altri accordi

Nella misura in cui ciascuna parte concedeva diritti di vendita all'altra parte, dovevano essere applicate, se del caso, le disposizioni degli accordi specifici II e III.

Articolo 3: Modificazioni e ulteriori diritti di vendita

A richiesta di una delle parti, era possibile modificare la ripartizione territoriale di cui all'articolo 1.

12. Per quanto riguarda altri paesi non contemplati negli accordi specifici II, III e IV, in particolare per quanto riguarda i paesi produttori di petrolio, ad eccezione degli stati membri, era prevista la conclusione di accordi caso per caso prima del 31 dicembre 1976.

13. I memorandum del 20 agosto 1982 e del 6 ottobre 1982

A seguito di indagini effettuate dalla Commissione, Siemens e Fanuc firmavano un memorandum nel quale esprimevano l'intenzione di modificare talune disposizioni dei loro accordi. Il 6 ottobre 1982, veniva firmato un secondo memorandum che modificava talune disposizioni degli accordi, con effetto al 5 ottobre 1982.

14. Nessuno dei succitati accordi è stato notificato alla Commissione a norma dell'articolo 4 del regolamento del Consiglio n. 17/62.

15. I nuovi accordi

L'accordo generale doveva rimanere in vigore fino al 1985. Di fatto, il 19 aprile 1983, venivano conclusi sette nuovi accordi, che venivano notificati alla Commissione il 1° luglio 1983. Tali accordi debbono rimanere in vigore fino al 31 dicembre 1992 e sono rinnovabili per periodi di due anni. Essi non formano oggetto della presente decisione.

16. Il 19 aprile 1983, Siemens e Fanuc firmavano inoltre un memorandum che abrogava l'accordo generale dell'11 giugno 1975 e gli accordi specifici I-IV della stessa data, modificati da ultimo il 6 ottobre 1982; venivano anche abrogati un accordo sui sistemi robotizzati del 12 maggio 1978, un accordo concluso con lettera del 5 febbraio 1981, un accordo sulle clausole e condizioni generali per le macchine utensili di Fanuc del 1° settembre 1981 e un memorandum del 20 agosto 1982. Si conveniva che le licenze acquisite e i diritti concessi ai sensi dell'accordo specifico I dell'11 giugno 1975, in particolare in forza di clausole riguardanti l'accesso alle conoscenze e la concessione di brevetti depositati prima della scadenza di tale accordo specifico, sarebbero restati in vigore.

17. Dalle indagini della Commissione e dalle dichiarazioni fatte da Siemens e Fanuc è risultato quanto segue:

— La natura tecnica delle UCN è tale da rendere essenziale una stretta cooperazione tra il fabbricante e l'utente. Di conseguenza, le importazioni parallele non costituiscono affatto una valida alternativa alle forniture dirette effettuate a produttori di macchine utensili che non fabbricano essi stessi UCN e che non possiedono pertanto la necessaria esperienza e qualificazione tecnica, in particolare se si tiene conto del fatto che le filiali di Fanuc stabilite dal 1976 nella CEE erano responsabili dell'assistenza alla clientela per le UCN già incorporate in macchine utensili importate.

— Per i fabbricanti di macchine utensili della CEE il prezzo di vendita delle UCN di Fanuc era superiore in media del 34 % al prezzo praticato in Giappone per i fabbricanti di macchine utensili giapponesi.

— il prezzo al quale Siemens vendeva la UCN di Fanuc nel mercato comune rappresentava in media il 163 % del prezzo al quale Siemens le acquistava da Fanuc.

— Siemens non era al corrente dei prezzi di vendita di Fanuc per le sue UCN in Asia e non ha mai cercato di conoscerli.

— Il costo dell'UCN può ammontare dal 6 % al 18 % del costo totale di una macchina utensile.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

Articolo 85, paragrafo 1

18. L'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE dispone che sono incompatibili col mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

19. Siemens e Fanuc sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, ed i loro accordi sono accordi ai sensi della medesima disposizione.

20. Gli accordi in parola si riferiscono alla distribuzione di prodotti nel mercato comune, ad accordi di ricerca, sviluppo e fabbricazione di prodotti venduti o da vendere nel mercato comune. L'articolo 85 si applica a detti accordi nella misura in cui essi riguardano la distribuzione di prodotti e le attività di ricerca, sviluppo e produzione di imprese che operano nel mercato comune.

a) *Distribuzione*

21. Mediante gli accordi Siemens e Fanuc si erano *de facto* ripartite i mercati, con il risultato che nella CEE Siemens era il distributore esclusivo di UCN di Fanuc. In realtà, Fanuc non ha venduto molte UCN di Siemens in Asia, ma il principio dell' esclusività era stato accettato. Gli accordi contemplano altresì la ricerca, lo sviluppo e la produzione: tali disposizioni verranno esaminate separatamente in appresso nel punto B.

Includendo i prodotti di Fanuc nel proprio assortimento di UCN in vendita nella CEE, Siemens è stata in grado di ampliare ed ha potuto neutralizzare l'effetto diretto di un concorrente importante. La strategia di Fanuc di vendere UCN standardizzate all'industria delle macchine utensili (che ad esse adatta i propri prodotti) e non già di produrre UCN realizzate in base alle caratteristiche precipue di ciascuna macchina utensile, si è dimostrata vincente su scala mondiale. Gli accordi tra Siemens e Fanuc nella CEE hanno contribuito a ritardare e a rendere più costoso lo sviluppo concorrenziale dell'industria europea delle macchine utensili.

22. Dal 1975 al 1983, Siemens è stata il distributore esclusivo di UCN di Fanuc per l'intero mercato comune, esclusa la Grecia dal febbraio 1981, mentre Fanuc era il distributore esclusivo di prodotti Siemens in Asia. Di fatto, in Asia la domanda di UCN di Siemens è stata scarsa e ne sono stati venduti quantitativi limitati: per contro, nel mercato comune si era sviluppata una notevole domanda di UCN di Fanuc, che Siemens, in qualità di distributore esclusivo, era sola a poter soddisfare. Nel corso dell'audizione delle parti Siemens ha dichiarato che il prezzo al quale essa ha venduto le UCN di Fanuc nel mercato comune era in media pari al 163 % del prezzo al quale le acquistava da Fanuc. Si ammette che Siemens con la propria attività abbia contribuito al successo delle UCN di Fanuc nel mercato comune: il quesito se tale contributo da parte dei distributori esclusivi fosse indispensabile per realizzare gli obiettivi dell'accordo è un problema che verrà esaminato di seguito alla luce dell'articolo 85, paragrafo 3. Peraltro, ancora una volta su ammissione della stessa Siemens, la differenza tra i prezzi di vendita delle UCN di Fanuc nella CEE ed in Giappone era di circa il 34 %, differenza sufficiente ad incoraggiare tentativi di acquistare direttamente da Fanuc. L'accordo tra Siemens e Fanuc era sufficiente a vanificare tali tentativi; inoltre, i produttori di macchine utensili nell'estremo Oriente erano in grado di acquistare UCN di Fanuc a prezzi inferiori a quelli ai quali acquistava Siemens e godevano quindi, sotto il profilo dei prezzi, di una posizione di vantaggio rispetto a Siemens anche prima che quest'ultima aggiungesse le proprie spese generali e di commercializzazione. Ciò nondimeno, sempre su ammissione di Siemens, la differenza di prezzo tra CEE e Giappone era mediamente del 34 % e ciò è stato sufficiente ad incoraggiare i tentativi di acquistare direttamente UCN da Fanuc, tentativi che sono cessati dopo l'accordo tra Siemens e Fanuc.

23. Siemens e Fanuc sono attualmente e sono stati concorrenti in tutti i momenti significativi per il presente caso. Nonostante fosse sin dall'inizio un'impresa più piccola di Siemens, Fanuc era una filiale di Fujitsu Ltd, grande società giapponese, e si era costituita una posizione di forza sul mercato delle unità a controllo numerico in Estremo oriente, che le ha permesso in seguito di espandersi e di diventare un produttore leader a livello mondiale. Quando, nel 1975 concluse con Siemens un accordo di distribuzione esclusiva per il mercato comune, Fanuc era già presente in tale mercato grazie a precedenti accordi con Siemens da un lato, e alle macchine utensili importate, che incorporavano unità a controllo numerico Fanuc, dall'altro. Se si considerano la posizione di mercato Fanuc, le sue risorse e capacità, l'argomento da essa invocato, ossia che la sola possibilità per espandersi nel mercato comune, era di concludere un accordo di distribuzione esclusivo con Siemens, non può essere accolto.

Restrizioni della concorrenza all'interno del mercato comune ed effetto sugli scambi tra stati membri

24. L'accordo tra Siemens e Fanuc, a norma del quale solo la prima poteva vendere nella CEE le UCN dell'altra, impediva a tutte le altre imprese del mercato comune di acquistare direttamente da Fanuc, rendendo in tal modo Siemens l'unica fonte di fornitura di UCN di Fanuc accessibile nel mercato comune, dato che le possibilità di effettuare importazioni parallele erano in pratica fortemente limitate. L'accordo di distribuzione esclusiva non solo limitava la libertà delle parti, ma incideva anche sulla posizione di terzi, in particolare dei produttori di macchine utensili della CEE che avrebbero potuto desiderare di acquistare le UCN di Fanuc da fornitori diversi da Siemens. Osservando la differenza tra i prezzi praticati da Siemens nella CEE per le UCN di Fanuc e quelli praticati da Fanuc stessa per i medesimi prodotti in Estremo Oriente, si ha l'impressione che l'acquisto diretto da Fanuc abbia consentito un notevole risparmio. Vennero compiuti numerosi tentativi di organizzare tali acquisti e Fanuc girava le richieste provenienti dall'Europa a Siemens. Un'intesa restrittiva tra un'impresa del mercato comune ed un concorrente di un paese terzo che provochi l'isolamento del mercato comune da una fonte più conveniente per un prodotto essenziale allo sviluppo di una importante industria comunitaria, nella fattispecie l'industria delle macchine utensili, può essere (e in questo caso è) di natura tale da falsare la concorrenza all'interno del mercato comune e da incidere sul commercio tra stati membri. La Corte di giustizia ha riconosciuto tale principio in una causa relativa ai diritti di marchio (1) e detto principio è applicabile anche alla fattispecie in esame.

(1) Cause 51/75, 86/75 e 96/75, EMI contro CBS, Raccolta 1976, pag. 811, 871 e 913.

Come risultato dell'accordo e del suo funzionamento concreto, il flusso degli scambi tra stati membri si è sviluppato secondo direttrici diverse da quelle che avrebbero prevalso altrimenti perché, senza l'accordo, le altre imprese sarebbero state in grado di acquistare UCN da Fanuc per uso proprio o per la rivendita nel rispettivo o in un altro stato membro (1).

Considerate le dimensioni delle imprese di cui trattasi e l'importanza delle UCN in quanto nuovo prodotto tecnologico per l'industria delle macchine utensili della Comunità, l'effetto sul commercio intracomunitario è stato notevole.

25. Pertanto, l'accordo tra Siemens e Fanuc, a norma del quale la prima godeva nel mercato comune di diritti di distribuzione esclusiva per le UCN dell'altra, ha avuto un effetto sensibile sul commercio tra stati membri.

26. In conclusione, gli accordi del 1975 hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, in quanto prevedevano a favore di Siemens un sistema di distribuzione esclusiva nella CEE delle UCN di Fanuc.

Articolo 85, paragrafo 3

27. Gli accordi del 1975, stipulati in violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, non sono stati notificati alla Commissione in conformità dell'articolo 4 del regolamento del Consiglio n. 17/62. Essi non rientrano nelle esenzioni per categoria concesse nel periodo dei fatti in narrativa a norma del regolamento n. 67/67/CEE della Commissione (2), in quanto Siemens e Fanuc erano fabbricanti di prodotti concorrenti che si conferivano reciprocamente la distribuzione esclusiva di quei prodotti (articolo 3, paragrafo a); inoltre, non limitandosi ad intese di distribuzione esclusiva, ma prevedendo anche restrizioni in materia di ricerca e sviluppo, tali accordi non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 67/67/CEE. Pertanto, in mancanza di di notifica, essi non possono beneficiare della deroga disposta dall'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE.

28. In determinate circostanze, il fatto che un produttore affidi la distribuzione dei propri prodotti ad un concorrente può migliorare in misura adeguata la distribuzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato; nella fattispecie, tuttavia, avendo Siemens, una società di grandi dimensioni e Fanuc, membro di un importante gruppo di società, stipulato accordi di distribuzione esclusiva ed altri accordi, e non costituendo le importazioni parallele una valida alternativa alle forniture dirette, per motivi di natura tecnica e commerciale, il grave effetto anticoncorrenziale degli accordi tra Siemens e Fanuc supera di gran lunga gli eventuali miglioramenti nella distribuzione indotti dal contributo di Siemens alla penetrazione e affermazione di Fanuc nel mercato comune. Comunque, anche se fossero stati notificati, gli accordi non avrebbero beneficiato della deroga di cui all'articolo 85, paragrafo 3. L'applicazione degli accordi ha dato luogo ad un'intesa per la ripartizione del mercato tra le parti. A causa delle differenze di prezzo tra la CEE e l'Estremo oriente e della mancanza di scambi paralleli, gli utilizzatori di UCN nel mercato comune non hanno beneficiato di alcun sensibile vantaggio.

b) *Ricerca, sviluppo e produzione*

29. Si ammette che le disposizioni in materia di ricerca, sviluppo e produzione nel campo delle UCN sono state applicate solo per un prodotto: il Sistema 7; detto progetto si è rivelato un fallimento commerciale e le parti sono state costrette a rendersi conto che gli inevitabili compromessi tra metodi europei e metodi giapponesi necessari per un'attività in comune di questo tipo non avrebbero potuto produrre risultati positivi in questo campo.

30. Gli accordi in materia di ricerca, sviluppo e produzione (vedi punti 7 e 9) avevano per oggetto la restrizione della concorrenza, in quanto la cooperazione e l'impegno di ripartire tra le parti l'attività implicava che venissero determinate in comune le modalità di fabbricazione dei prodotti sviluppati, di applicazione dei procedimenti elaborati e di sfruttamento dei diritti di proprietà intellettuale. Inoltre, le parti avevano convenuto di non stipulare accordi con terzi che potessero incidere negativamente sulla loro collaborazione. Dette disposizioni, che prevedevano anche un'ampia collaborazione tra imprese concorrenti nel campo della distribuzione rientrano pertanto nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Gli accordi avevano solo per oggetto l'esecuzione in comune di progetti di ricerca e di sviluppo, l'assegnazione in comune di incarichi di ricerca e di sviluppo e la ripartizione fra i partecipanti di progetti di ricerca e di sviluppo. Essi non rientrano pertanto nel campo della comunicazione della Commissione, del 29 luglio 1968, relativa ad accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la

(1) Vedi decisione della Commissione 75/74/CEE Duro-Dyne/Europair, GU n. L 29 del 3. 2. 1975, pag. 11.
(2) GU n. 57, del 25. 3. 1967, pag. 849/67.

cooperazione tra imprese (1). Inoltre essi non rientrano né tra le categorie di accordi contemplate dall'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento 17, per i quali non è imposta la notifica qualora essi possano beneficiare di esenzione, né nel campo di applicazione di eventuali regolamenti di esenzione per categoria che riguardino la stessa materia. Gli accordi non sono stati notificati e pertanto non possono beneficiare della deroga di cui all'articolo 85, paragrafo 3.

Articolo 15 del regolamento n. 17

31. A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento 17, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 unità di conto ad un massimo di 1 milione, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato, intenzionalmente o per negligenza, all'infrazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Per determinare l'ammontare dell'ammenda occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata.

32. Nella fattispecie non si ritiene opportuno infliggere ammende per quanto concerne le disposizioni in materia di ricerca, sviluppo e produzione in quanto esse non sono mai state applicate integralmente e non può affermarsi abbiano avuto un grave effetto sul mercato di UCN.

33. Per contro le disposizioni relative alla distribuzione contenute negli accordi del giugno 1975 sono state applicate integralmente e avrebbero dovuto restare in vigore fino al 1985; nella fattispecie, a seguito dell'intervento della Commissione e dei memorandum di cui al paragrafo 13, gli accordi sono stati abrogati nell'aprile 1983. Ad eccezione della Grecia, esclusa dal territorio di vendita esclusivo di Siemens nel febbraio 1981, le disposizioni relative alla distribuzione sono state applicate in tutto il mercato comune per più di 8 anni.

34. Le disposizioni che concedono a Siemens diritti di vendita esclusivi nel mercato comune per le UCN di Fanuc costituiscono una grave violazione dell'articolo 85, in quanto hanno impedito all'industria comunitaria delle macchine utensili di accedere direttamente ai prezzi più convenienti ad un prodotto della tecnologia moderna di massima importanza per detta industria (2).

35. La Commissione ritiene opportuno infliggere ammende a Siemens e a Fanuc per i loro accordi del 1975 relativi alla distribuzione di UCN nel mercato comune, segnatamente poiché le parti sono imprese concorrenti e di grandi dimensioni in un settore molto importante per l'industria comunitaria delle macchine utensili. Le parti avrebbero dovuto essere a conoscenza del fatto che tali accordi di distribuzione esclusiva inseriti in intese di più ampia portata potevano rientrare nel divieto di cui all'articolo 85 del trattato CEE. In effetti, un'attenta lettura del regolamento n. 67/67/CEE in vigore all'epoca dei fatti in narrativa, avrebbe dovuto convincerle quanto meno della opportunità di notificarli, pertanto, alla luce delle circostanze sopra enunciate, si può concludere che l'infrazione loro contestata sia stata commessa intenzionalmente o quantomeno per negligenza.

Per valutare la gravità dell'infrazione, la comunicazione ha tenuto conto di tutte le circostanze di fatto. L'infrazione è di notevole gravità poiché ha impedito la concorrenza dei prezzi per le UCN di Fanuc nel mercato comune ed ha posto gli utilizzatori in una posizione di notevole svantaggio. Le imprese in questione sono tra le principali di un settore della massima importanza per il futuro sviluppo tecnologico e forniscono un prodotto vitale per l'industria delle macchine utensili, essa stessa parte vitale dell'economia comunitaria. Tuttavia, occorre tenere altresì conto del fatto che le parti hanno tentato di conformare i propri accordi alle norme di concorrenza quando la Commissione è intervenuta in materia. Infine, Siemens e Fanuc hanno la stessa parte di responsabilità per l'infrazione e ad esse pertanto vanno inoltre inflitte ammende di identico importo.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Le disposizioni degli accordi dell'11 giugno 1975 tra Fanuc Ltd e Siemens AG, relativi ai diritti di vendita esclusiva nel mercato comune, per unità di controllo numerico e alla ricerca, sviluppo e produzione di unità di controllo numerico violano, fino alla loro abrogazione, le disposizioni dell'articolo 85 del trattato CEE.

Articolo 2

1. Sono inflitte ammende di 1 000 000 (1 milione) di ECU ciascuna, pari a 44 744 900 (quarantaquattro milioni settecentoquarantaquattromila novecento) Flux o 2 190 750 DM (due milioni centonovantamila settecentocinquanta) a Fanuc Ltd e a Siemens AG per la loro partecipazione all'infrazione consistente nell'attribuzione a

(1) GU n. C 75 del 29. 7. 1968, pag. 3, da ultimo modificato dalla GU n. C 84 del 28. 8. 1968, pag. 14.

(2) Il valore delle nuove tecnologie per l'industria delle macchine utensili e l'importanza delle concorrenza di mercato e del libero scambio in tale contesto sono stati sottolineati dal Parlamento europeo nella sua risoluzione del marzo 1984 relativa all'industria europea delle macchine utensili (GU n. C 117 del 30. 4. 1984, pag. 92).

Siemens AG di diritti esclusivi di vendita nel mercato comune per le unità a controllo numerico fabbricate da Fujitsu Fanuc Ltd e successivamente da Fanuc Ltd.

2. Le ammende inflitte devono essere pagate entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione su uno dei seguenti conti intestati alla Commissione delle Comunità europee:

a) Kredietbank (Agenzia Schuman), 2, Rond Point Schuman, B-1040 Bruxelles,
conto n. 426-4403003-54 (per il pagamento in ECU);

b) Caisse d'Epargne de l'État, 1, place de Metz, L-2954 Luxembourg,
conto n. 1/002/9906/6 (per il pagamento in Flux);

c) Sal. Oppenheim & Cie, Unter Sachsenhausen 4, D-5000 Köln,
conto n. 260/0064910 (per il pagamento in DM).

Articolo 3

Le società:
1. Fanuc Ltd
Oshinomura
Minami-Tsurugun
Yamanashi Pref. 401-05
Giappone;
e
2. Siemens AG
Postfach 103
D-8000 Monaco di Baviera 1

sono destinatarie della presente decisione.

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

Fatto a Bruxelles, il 18 dicembre 1985.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione