II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 10 dicembre 1984

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.299 — Sistema di distribuzione Grohe)

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

(85/44/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

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

vista la notifica di un accordo di distribuzione selettiva applicabile in tutta la CEE presentata alla Commissione delle Comunità europee il 12 febbraio 1981 dalla società Friedrich Grohe Armaturenfabrik GmbH & Co. di Hemer, a norma dell'articolo 4 del regolamento n. 17, congiuntamente ad una domanda d'attestazione negativa o di esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE,

vista la decisione della Commissione del 6 luglio 1983 di iniziare la procedura nel caso in oggetto,

dopo aver dato modo all'impresa interessata di manifestare il suo punto di vista sugli addebiti mossi dalla Commissione, conformemente alle disposizioni dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 ed a quelle del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle condizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio ([2]),

dopo avere sentito, a norma dell'articolo 19, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e del regolamento n. 99/63/CEE, il Bundesverband des Sanitär-Fachhandels e.V, (VSI) di Bonn, il Zentralverband Sanitär, Heizung, Klima (ZVSHK) di St Augustin, e il Bundesverband der Selbstbedienungs-Warenhäuser e.V. (BdSW) di Bonn,

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

considerando quanto segue :

I. I FATTI

A. L'impresa Friedrich Grohe

(1) L'impresa Friedrich Grohe Armaturenfabrik GmbH & Co. (in appresso Grohe) con sede a Hemer, Repubblica federale di Germania, fabbrica rubinetterie e relativi accessori per impianti sanitari (in appresso rubinetteria). La gamma di articoli Grohe per impianti sanitari è molto vasta e completa ed è venduta in tutti gli Stati membri tramite una rete di grossisti specializzati. Nel 1983, il fatturato di Grohe nella CEE è stato di ... milioni di ECU ([3]). Il marchio Grohe è conosciuto ed occupa un posto di primo piano nel settore della rubinetteria ; l'impresa approvvigiona la maggior parte dei grossisti specializzati in articoli sanitari della CEE.

(2) Secondo le stime elaborate da Grohe, nel 1983 le sue quote di mercato per la rubinetteria,

([1]) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
([2]) GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

([3]) Nella versione pubblicata della presente decisione alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernenti i segreti relativi agli affari.

espresse in valore, sono state di ... nella Repubblica federale di Germania, ... in Francia, ... in Italia, ... in Gran Bretagna, ... nei Paesi Bassi, ... in Belgio e nel Lussemburgo, e ... in Danimarca. I fatturati realizzati da Grohe riguardano principalmente tre categorie di prodotti : rubinetti, miscelatori monocomando e termostati. Queste tre categorie rappresentano la parte preponderante del fatturato totale di Grohe per la rubinetteria.

B. Il contratto di distribuzione Grohe del 29 dicembre 1980

(3) Il 12 febbraio 1981, Grohe ha notificato alla Commissione il contratto tipo di distribuzione che intendeva stipulare con i grossisti specializzati in articoli sanitari in tutto il mercato comune. Alla fine del 1980, Grohe ha cominciato ad introdurre questo contratto di distribuzione, contro il quale il Bundesverband der Selbstbedienungs-Warenhäuser e. V. (in appresso BdSW) ha presentato una denuncia alla Commissione il 12 giugno 1981.

Le caratteristiche essenziali del contratto di distribuzione Grohe sono le seguenti :

a) Obbligo di Grohe di approvvigionare esclusivamente grossisti che soddisfino i criteri fissati nel contratto di distribuzione Grohe e l'abbiano sottoscritto. Per vendere i prodotti Grohe, i grossisti devono :

i) essere specializzati nella vendita di articoli sanitari e tenere un assortimento completo degli articoli che generalmente sono venduti da un grossista specializzato in rubinetteria (articolo 3, punto 1) ;

ii) esporre i prodotti Grohe in maniera rappresentativa in locali adibiti alla vendita e ben curati (articolo 3, punto 2) ;

iii) disporre di personale di vendita con una formazione specifica ed in possesso delle concoscenze tecniche necessarie per consigliare ed assistere efficacemente la clientela. Tale formazione può derivare da un'esperienza abbastanza lunga acquisita nel settore. Grohe organizza tirocini nell'interesse del commercio specializzato. Il diploma che vi viene rilasciato è la prova, per chi l'ha ottenuto, dell'abilitazione a vendere prodotti Grohe (articolo 3, punto 3) ;

iv) disporre in permanenza di scorte adeguate dell'assortimento dei prodotti Grohe per potere soddisfare la richiesta corrente degli installatori di impianti sanitari ; oltre ai prodotti completi, disporre di scorte sufficienti di pezzi di ricambio e di accessori (articolo 3, punto 4) ; le scorte detenute devono essere tali da consentire al grossista di assicurare l'approvvigionamento agli installatori dell'intero assortimento di prodotti (preambolo, punto 3) ;

v) disporre di un parco veicoli adeguato per poter soddisfare rapidamente la clientela (articolo 3, punto 5) ;

vi) disporre di un servizio di assistenza alla clientela normale per un grossista, in particolare fornitura di pezzi di ricambio, servizio informazioni complementari e servizio reclami (articolo 3, punto 6) ;

vii) promuovere le vendite dei prodotti Grohe con una pubblicità appropriata nella vendita e nell'esposizione ; diffondere prospetti Grohe ; partecipare ad azioni di promozione delle vendite organizzate da Grohe, ed altri mezzi pubblicitari d'uso comune nel settore, in particolare in occasione dell'immissione di nuovi prodotti sul mercato (articolo 3, punto 7).

b) Obbligo dei grossisti di fornire la rubinetteria Grohe nella CEE esclusivamente ai seguenti clienti (articolo 4, punto 2) :

i) agli installatori di impianti sanitari, vale a dire le imprese che soddisfano le condizioni imposte dalle disposizioni legali, regolamentari e tecniche in materia di impianti sanitari in vigore nel paese di cui trattasi ; le vendite a detti installatori possono effettuarsi unicamente per gli scopi della loro impresa e nei quantitativi normalmente utilizzati ;

ii) agli altri grossisti specializzati in rubinetteria, con sede nello stesso paese o all'estero, che abbiano sottoscritto il contratto di distribuzione Grohe ; in caso di vendita ad un altro grossista specializzato nei suddetti prodotti, il venditore deve accertarsi che l'altro grossista sia autorizzato a venderli, richiedendogli il contratto di distribuzione Grohe o informandosi direttamente presso Grohe ;

iii) ad imprese industriali, per i loro impianti e, in via eccezionale, a imprese, cooperative ed appaltatori edili, costruttori di case prefabbricate, imprenditori pubblici e

privati, purché si facciano consigliare e assistere da installatori riconosciuti nel loro paese ; di norma Grohe approvvigiona direttamente tali imprese.

c) Obbligo dei grossisti di informare tempestivamente Grohe di ogni infrazione al contratto di distribuzione di cui siano venuti a conoscenza, e di aiutare Grohe con tutti i mezzi a loro disposizione per fare rispettare detto contratto. I grossisti sono tenuti a registrare le entrate e le uscite delle merci e ad annotare i numeri dei prodotti da essi forniti a colleghi (articolo 7, punti 1 e 2).

(4) Il 19 luglio 1983, la Commissione ha comunicato a Grohe gli addebiti nei quali ha contestato la compatibilità degli elementi del contratto di distribuzione, che figurano al punto 3, con l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Essa si è riferita in particolare ai requisiti per l'ammissione dei grossisti e al fatto che la rivendita fosse limitata ai soli installatori di impianti sanitari.

(5) Per quanto riguarda la selezione dei grossisti, Grohe ha sostenuto che i criteri menzionati nel contratto di distribuzione corrispondono alle funzioni di distribuzione richieste ai grossisti specializzati del settore. L'impresa ha fatto notare che questi grossisti devono provvedere a servizi di distribuzione particolari quali il mantenimento di scorte, l'informazione complementare, il servizio reclami, le forniture di pezzi di ricambio, nonché l'esposizione delle merci. Gli installatori di impianti sanitari, infatti, non dispongono quasi mai di scorte complete e di locali per l'esposizione. Sovente trasmettono al grossista ordinazioni particolari destinate a clienti privati. Grohe ha inoltre precisato che al grossista, per soddisfare le condizioni di specializzazione che gli sono richieste, basta creare un reparto specializzato nella vendita di articoli sanitari.

(6) Per quanto riguarda la limitazione della rivendita agli installatori di impianti sanitari, Grohe ha sostenuto che gli articoli di rubinetteria sono semiprodotti che, a causa della loro complessità tecnica e delle capacità richieste per la loro installazione, esigono l'intervento di un esperto e un installazione effettuata a regola d'arte. Grohe ha inoltre ribadito che, a norma del regolamento tedesco concernente le condizioni di approvvigionamento idrico (AVB WasserV) del 20 giugno 1980, gli utilizzatori sono tenuti ad affidare i lavori per l'installazione d'un impianto idraulico, nonché qualsiasi trasformazione importante di tale impianto, alle società di distribuzione dell'acqua oppure ad un installatore riconosciuto da una società distributrice di acqua. Disposizioni legali analoghe sono in vigore negli altri Stati membri. Il contratto di distribuzione Grohe si prefigge di proteggere i consumatori contro eventuali rischi, affidando la vendita e l'installazione a persone specializzate nel settore degli impianti sanitari.

(7) Grohe ha anche sostenuto che il contratto di distribuzione si rendeva indispensabile per impedire che la reputazione dei prodotti Grohe subisse danni derivanti da offerte fatte dai supermercati che utilizzavano il marchio Grohe come « marchio civetta », offrendone i prodotti a prezzi notevolmente ribassati. La fama del marchio poteva inoltre essere pregiudicata da installazioni difettose effettuate da non professionisti poco esperti che hanno la tendenza ad addossare al fabbricante i loro eventuali errori d'installazione.

(8) L'impresa adduce altresì che la distribuzione non effettuata attraverso le reti degli installatori, provocherebbe senza dubbio presso questi ultimi reazioni che porterebbero ad una riduzione considerevole del fatturato di Grohe, compromettendone anche l'esistenza. A partire dal 1979, alcuni supermercati avrebbero proceduto a massicce offerte di articoli Grohe a prezzi ridotti, circostanza che avrebbe provocato vive reazioni in seno alle associazioni degli installatori, nonché ridotto il fatturato di Grohe, il quale sostiene inoltre che l'introduzione del contratto di distribuzione si sarebbe resa indispensabile per impedire un eventuale boicottaggio da parte degli installatori ; essa avrebbe rappresentato anche una risposta all'introduzione nella Repubblica federale di Germania del contratto di distribuzione di Hansa Metallwerke AG, che è uno dei concorrenti di Grohe sul mercato tedesco.

(9) Il contratto di distribuzione Grohe contribuirebbe altresì a preservare la competitività dei commercianti tradizionali specializzati in articoli sanitari. Se non avessero la possibilità di ottenere un profitto, anche minimo, dalla vendita di rubinetteria, gli installatori di impianti sanitari sarebbero obbligati ad aumentare le tariffe della manodopera, che numerosi utilizzatori non sarebbero più in grado di pagare, con un conseguente aumento del lavoro clandestino, circostanza che minaccerebbe l'esistenza stessa del commercio specializzato in questione. Infine, nella causa Metro, la Corte di giustizia avrebbe espressamente riconosciuto l'interesse legittimo dei fabbricanti a preservare le reti di distribuzione tradizionali.

(10) Grohe ha infine contestato che il suo contratto di distribuzione avrebbe un effetto sensibile sul commercio tra Stati membri. Nella Repubblica federale di Germania, solo il 2 % dei grossisti che si rifornivano da Grohe quando il contratto di distribuzione venne introdotto, non avrebbe sottoscritto tale accordo e non sarebbe più stato approvvigionato da Grohe. Per quanto riguarda le vendite al dettaglio, rispetto ai 15 400 installatori di impianti sanitari che vendono prodotti Grohe, soltanto 300-400 centri « fai da te » specializzati in materiali e articoli da costruzione non sarebbero più approvvigionati di prodotti di questa marca. L'introduzione del contratto di distribuzione Grohe avrebbe inoltre incitato i supermercati a rifornirsi presso piccoli fabbricanti ed importatori rinforzando in tal modo la concorrenza sul mercato tedesco delle rubinetterie e relativi accessori.

(11) Il VSI, che rappresenta gli interessi dei grossisti, e la ZVSHK, che rappresenta gli interessi degli installatori di impianti sanitari, hanno sostenuto Grohe nella sua posizione. Le due associazioni si sono fra l'altro richiamate alle disposizioni tedesche in materia di artigianato e di lavoro clandestino, alla legge contro la concorrenza sleale nonché alle altre regolamentazioni in materia di salute pubblica e costruzioni edili. Esse hanno sottoposto all'esame della Commissione diversi documenti e relazioni di esperti che confermano il punto di vista di Grohe. Tuttavia, sia Grohe che le associazioni di categoria non hanno contestato il fatto che rubinetterie prodotte da altri fabbricanti, compresi articoli di alto valore tecnico ed economico, come i miscelatori monocomando e i termostati, sono del pari vendute nei supermercati e nei negozi di ferramenta e che prima dell'entrata in vigore del contratto di distribuzione Grohe anche i prodotti Grohe erano offerti in grandi quantità in questi punti di vendita. Esse non hanno neppure contestato che anche gli installatori di impianti sanitari vendono a privati senza procedure all'installazione degli articoli venduti.

(12) Il BdSW, denunciante nella presente procedura, ha fatto notare che per anni i grossisti hanno rifornito le nuove forme di distribuzione senza che intervenissero restrizioni di sorta. Ma negli ultimi tempi gli installatori di impianti sanitari avrebbero incitato i principali fabbricanti del settore ad introdurre sistemi restrittivi di distribuzione per escludere gli offerenti a prezzi ridotti. Il contratto di distribuzione selettiva Grohe nuocerebbe gravemente al dettagliante che sia contemporaneamente anche installatore. I non professionisti possono in genere fare a meno di consigli tecnici, infatti la presentazione dei prodotti e, sovente, la normalizzazione della filettatura e dei raccordi, nonché le istruzioni per l'installazione che accompagnano i prodotti permettono loro di installare correttamente le rubinetterie. Alla tesi di Grohe, secondo cui il sistema di distribuzione ha lo scopo di evitare rischi nell'approvvigionamento, dell'acqua, si può obiettare che non si è riscontrato finora alcun incidente. Il vero pericolo sarebbe piuttosto costituito dalle installazioni invecchiate che non sono sostituite in tempo. Del resto, non è compito dei fabbricanti prevenire tali rischi, bensì delle autorità pubbliche che hanno emanato le disposizioni di legge che disciplinano il settore.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

(13) Il contratto di distribuzione Grohe mette in pratica un sistema di distribuzione selettiva che ha per oggetto e per effetto di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune in un modo che può incidere sensibilmente sul commercio fra Stati membri.

(14) Secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia (causa 26/76, Metro, Raccolta 1977, pag. 1875 ; 31/80, l'Oreal, Raccolta 1980, pag. 3775 ; 126/80, Salonia, Raccolta 1981, pag. 1563), i sistemi di distribuzione selettiva costituiscono un elemento della concorrenza compatibile con l'articolo 85, paragrafo 1, a condizione che la scelta dei rivenditori si operi in funzione di criteri obiettivi di carattere qualitativo, relativi alla qualifica professionale del rivenditore, del suo personale e delle sue installazioni e che questi requisiti siano stabiliti in un modo uniforme per tutti i rivenditori potenziali e applicati in modo non discriminante (« sistema di distribuzione selettiva qualitativo »). A proposito dei criteri « qualitativi », la Corte di giustizia ha ritenuto che è anche necessario esaminare se le proprietà del prodotto in causa necessitano, per preservarne la qualità e assicurarne un buon uso, di un sistema di distribuzione selettiva, e se non è già stato possibile raggiungere questi obiettivi tramite una regolamentazione nazionale di accesso alla professione del rivenditore o tramite le condizioni di vendita del prodotto in causa. Infine, è necessario verificare se i criteri imposti non vanno al di là delle esigenze di un sistema di distribuzione selettiva basato su requisiti qualitativi.

(15) Poiché le rubinetterie non possono essere considerate come beni di consumo ad elevato contenuto tecnologico, ed i grossisti di norma non vendono direttamente ai consumatori finali, bensì ai rivenditori al dettaglio, appare dubbio che, per lo meno nello stadio del commercio all'ingrosso, le caratteristiche di questi prodotti giustifichino in assoluto un sistema selettivo di

distribuzione per salvaguardarne la qualità e garantirne un impiego corretto. È di conseguenza lecito chiedersi se già i criteri qualitativi non siano di per sé incompatibili con l'articolo 85, paragrafo 1. Trattasi in particolare degli obblighi dei grossisti Grohe relativi alla costituzione di un negozio o di un reparto specializzato nella vendita di articoli sanitari e dotato dell'assortimento consueto per un grossista di prodotti sanitari (articolo 3, punto 1), all'imposizione e presentazione dei prodotti Grohe in locali di vendita ben curati (articolo 3, punto 2), all'impiego di un personale di vendita qualificato dotato delle conoscenze tecniche necessarie per consigliare efficacemente la clientela (articolo 3, punto 3), alla disponibilità di un parco autoveicoli sufficiente per soddisfare rapidamente le richieste dei clienti (articolo 3, punto 5), nonché ai consueti servizi di assistenza alla clientela da parte di un grossista, in particolare per quanto riguarda la fornitura di pezzi di ricambio, la consulenza tecnica complementare e l'assistenza in caso di reclami (articoli 3, punto 6).

È altresì dubbio se gli obblighi di promozione delle vendite, in particolare l'obbligo di detenere in permanenza, per l'intera gamma di prodotti Grohe, un livello adeguato di scorte (preambolo e articolo 3, punto 4), nonché l'obbligo di promuovere le vendite mediante una pubblicità appropriata (articolo 3, punto 7), siano compatibili con l'articolo 85, paragrafo 1. L'obbligo concernente le scorte di magazzino, perlomeno nella misura in cui riguarda l'intera gamma di prodotti Grohe, può avere come conseguenza che i grossisti debbano promuovere con particolare impegno le vendite degli articoli Grohe a detrimento di altri produttori di rubinetterie ed accessori. In tale contesto, non vanno sottovalutate le conseguenze di una proliferazione di siffatti obblighi di detenere scorte per l'intera gamma di prodotti. Ciò vale anche per l'obbligo di promuovere attivamente le vendite di articoli Grohe con un'appropriata pubblicità, nella misura in cui tale obbligo può restringere la sfera di autonomia del grossista.

Ma un'analisi approfondita dell'applicabilità, nella fattispecie, dell'articolo 85, paragrafo 1, ai predetti obblighi appare superflua in quanto il sistema di distribuzione di Grohe comporta una grave limitazione in materia di vendite che è colpita dal divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, senza poter beneficiare di un'esenzione ai sensi del paragrafo 3 dello stesso articolo (punti 16, 20, 21 e 22). L'efficienza dell'accordo di distribuzione notificato da Grohe dipende essenzialmente dall'approvvigionamento esclusivo degli installatori di articoli sanitari.

(16) L'obbligo dei grossisti di approvvigionare esclusivamente gli installatori di articoli sanitari costituisce una restrizione di concorrenza che rientra nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Esso impedisce ai grossisti di vendere i prodotti Grohe ai dettaglianti che non siano installatori sanitari. Inoltre la vendita agli installatori è ammessa soltanto per l'esercizio della loro attività professionale e nei limiti del loro normale fabbisogno. Nel corso dell'audizione orale, Grohe ha dichiarato che queste restrizioni quantitative delle forniture agli installatori di sanitari è una misura destinata ad impedire che questi ultimi vendano a non installatori.

Queste restrizioni delle vendite hanno come conseguenza che tutti i dettaglianti che non sono installatori vengono esclusi a priori dall' acquisto e dalla distribuzione dei prodotti Grohe in tutta l'area del mercato comune. Questa esclusione interessa tutti i dettaglianti diversi dagli installatori, che si tratti di dettaglianti tradizionali, come ad esempio i negozi di ferramenta, o le moderne forme di distribuzione, quali i supermercati che dispongono di un reparto specializzato. Queste restrizioni implicano altresì l'esclusione dei grossisti che, pur soddisfacendo alle condizioni per il riconoscimento, rifiutano di cessare di rivendere prodotti Grohe a dei dettaglianti non installatori. Questi grossisti non vengono più riforniti da Grohe. Le suddette restrizioni ostacolano inoltre la libertà concorrenziale dei grossisti riconosciuti, impedendo loro di soddisfare la domanda di dettaglianti non installatori e, in particolare, quella dei supermercati.

(17) L'obbligo fatto ai grossisti di verificare, prima di vendere ad un altro grossista, la qualità di venditore riconosciuto, così come l'obbligo di collaborare in generale con Grohe per far rispettare il contratto di distribuzione (contabilizzazione delle entrate e uscite di merci, controllo numerico) costituisce una restrizione di concorrenza, nella misura in cui mira ad assicurare il rispetto del divieto di rivendere ai dettaglianti che non sono installatori di articoli sanitari (causa Metro, punto 27).

(18) In quanto si estende a tutto il territorio della CEE (punto 3), il contratto di distribuzione Grohe notificato è già di per sé idoneo a pregiudicare il commercio fra Stati membri. L'incidenza sul commercio fra gli Stati membri risulta in particolare dalla circostanza che i grossisti e dettaglianti che sono esclusi dalla distribuzione di rubinetterie Grohe non possono esportare questi prodotti in altri Stati membri. Quanto all'effetto sensibile delle restrizioni di concorrenza in questione, in particolare per il

commercio fra Stati membri, l'esclusione di tutti i grossisti che si rifiutano di rifornire soltanto gli installatori e l'esclusione generale di tutti i dettaglianti che non sono installatori di articoli sanitari fanno sì che tali restrizioni di concorrenza sono, per loro natura, atte ad influire sensibilmente sugli scambi fra Stati membri. Questa influenza sugli scambi fra Stati membri risulta anche dalla circostanza che Grohe detiene importanti parti di mercato in quasi tutti i paesi della CEE (punto 2). Il fatto, invocato da Grohe, che attualmente soltanto il 2 % dei grossisti tedeschi da essa riforniti non hanno firmato il contratto di distribuzione, e che essa realizza la maggior parte del suo fatturato con installatori sanitari non dimostra affatto che le restrizioni di concorrenza in oggetto non siano suscettibili di pregiudicare sensibilmente il commercio fra gli Stati membri. Nonostante la modesta percentuale di grossisti e dettaglianti non approvvigionati nella Repubblica federale di Germania, se si considerano tutte le imprese escluse nell'insieme della CEE, il loro numero non è trascurabile. Infine, anche se l'introduzione del contratto di distribuzione Grohe avrebbe permesso a piccoli fabbricanti e importatori di vendere ai supermercati crescenti quantitativi di rubinetterie, resta il fatto che il contratto di distribuzione Grohe comporta gravi restrizioni di concorrenza atte a pregiudicare sensibilmente il commercio fra Stati membri.

B. Articolo 85, paragrafo 3

(19) Il contratto di distribuzione Grohe non soddisfa alle condizioni enunciate nell'articolo 85, paragrafo 3.

(20) La limitazione delle vendite ai soli installatori di impianti sanitari non risponde alle condizioni per l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3. Si tratta nella fattispecie di una grave restrizione della concorrenza, imposta ai grossisti, che esclude dalla distribuzione dei prodotti Grohe tutti i dettaglianti che non siano installatori. Gli svantaggi derivanti da questa restrizione superano largamente qualsiasi eventuale miglioramento della distribuzione di questi prodotti ottenuto grazie alla vendita tramite installatori di impianti sanitari.

La vendita e il montaggio della rubinetteria costituiscono due prestazioni distinte, che possono essere fornite da imprese differenti, come effettivamente avviene da lungo tempo. Altri fabbricanti vendono la loro rubinetteria tramite dettaglianti che non sono installatori, quali ad esempio i negozi di ferramenta, i centri « fai da te », le impresi di materiali da costruzione e i supermercati. Fino al 1980, gli altri prodotti Grohe sono stati venduti senza accordo di distribuzione e senza alcuna limitazione di vendita. Fra l'altro essi sono stati messi in vendita, in grandi quantitativi dai supermercati. Gli stessi installatori di impianti sanitari vendono articoli di rubinetteria a consumatroi finali privati, senza peraltro effettuare il montaggio.

Pur ammettendo che la vendita di questi prodotti a consumatori finali esiga una consulenza qualificata, non ne consegue che tale vendita debba essere riservata esclusivamente agli installatori. Per la vendita di tali prodotti non è necessaria una formazione speciale come installatore. L'acquirente potrebbe benissimo essere consigliato da venditori specializzati, e ciò anche nei normali negozi al dettaglio. Nulla impedisce infatti ai dettaglianti non installatori di servirsi, per la vendita di prodotti in questione, di un personale di vendita specializzato. Ma il contratto di distribuzone Grohe esclude, a priori, tutti i dettaglianti che non siano installatori. Anche supponendo, il che resta da provare, che gli installatori di impianti sanitari siano più qualificati dei dettaglianti per consigliare l'acquirente, questo vantaggio non compensa gli inconvenienti derivanti dall'esclusione generale di tutti i dettaglianti non installatori.

(21) Poiché vendita e installazione sono due prestazioni distinte, la limitazione della rivendita ai soli installatori di impianti sanitari non è affatto indispensabile per soddisfare all'asserita esigenza della consulenza all'acquirente. Questa consulenza, ammesso che essa sia necessaria per la distribuzione delle rubinetterie, può essere fornita anche in un normale punto di vendita da un personale specializzato.

(22) La limitazione delle forniture agli installatori di impianti sanitari a quanto strettamente necessario per l'esercizio della professione e nei limiti del loro normale fabbisogno (punto 16) è, secondo Grohe, una misura destinata unicamente ad impedire che gli installatori approvvigionino rivenditori non installatori. Questa restrizione viene in tal modo a completare quella che limita la rivendita ai soli installatori di impianti sanitari, e ne segue di conseguenza le sorti giuridiche. Parimenti dicasi per l'obbligo dei grossisti di collaborare con Grohe per far rispettare il contratto di distribuzione (punto 17).

(23) Grohe, il VSI e lo ZVSHK hanno sostenuto che, in virtù del regolamento tedesco sulle condi-

zioni generali di approvvigionamento idrico (AVBWasserV) e di altre disposizioni di legge, il consumatore è comunque obbligato a rivolgersi ad un idraulico professionista per far installare l'impianto dell'acqua o per eventuali importanti modifiche dello stesso. Legislazioni analoghe esisterebbero anche negli altri Stati membri (punto 6).

Per quanto concerne l'AVBWasserV, va osservato che questo regolamento non vieta affatto la vendita di rubinetteria da parte di dettaglianti non installatori. L'AVBWasserV non obbliga neppure il fabbricante a provvedere affinché il montaggio delle rubinetterie sia effettuato esclusivamente da installatori. Il regolamento, infatti, obbliga unicamente l'utente a far effettuare l'installazione o determinate modifiche degli impianti idraulici da un installatore professionista. La legge tedesca prevede pertanto che l'utente deve, entro certi limiti, rivolgersi ad un installatore per il montaggio delle rubinetterie. Regolamenti analoghi esistono in altri Stati membri.

Poiché il legislatore ha previsto l'obbligo di avvalersi di un determinato professionista per determinati lavori sugli impianti idraulici, non è più necessario che il fabbricante preveda altre disposizioni di diritto privato per regolare queste prestazioni. L'utente è in ogni caso obbligato a rivolgersi ad un idraulico professionista per ogni installazione o modifica importante o pericolosa del proprio impianto idrico. Un contratto di distribuzione non può avere l'effetto di impedire l'installazione o la sostituzione di rubinetteria in misura che supera quella prevista dal legislatore. L'utilizzatore che non desidera acquistare tali prodotti presso un installatore professionista deve essere libero di rivolgersi ad un altro dettagliante ed effettuare egli stesso il montaggio ovvero, qualora dubiti delle proprie capacità o la legge glielo vieti, di affidare ad un professionista l'installazione delle rubinetterie acquistate.

(24) Grohe ha anche sostenuto che il contratto di distribuzione era indispensabile per evitare i danni alla sua reputazione causati da offerte civetta dei supermercati e dal montaggio incorretto ad opera di non professionisti (punto 7). Per quanto riguarda le offerte civetta, simili abusi possono essere efficacemente repressi grazie alle leggi e ai regolamenti nazionali sulla concorrenza sleale. Quanto ad eventuali pregiudizi alla reputazione della marca Grohe imputabili a montaggio incorretto, trattasi di un'affermazione generica non corroborata da esempi concreti e di una condanna sommaria ingiustificata del lavoro svolto da non professionisti. Si rileva anzitutto che Grohe non ha prodotto alcuna prova concreta di un asserito montaggio incorretto dei suoi prodotti ad opera di non professionisti. Tuttavia, anche se in qualche caso il montaggio risultasse incorretto, non è detto che l'utilizzatore ne attribuisca necessariamente la colpa al prodotto del fabbricante. Constaterà lui stesso il suo errore o glielo farà notare un tecnico. Occorre osservare che, in linea di massima, i non professionisti si limitano soltanto a sostituire pezzi nei punti d'arrivo dell'acqua, poiché, per trasformazioni importanti dell'impianto principale, l'utilizzatore deve per legge rivolgersi in ogni caso ad un tecnico professionista. Si rileva inoltre che gli installatori stessi vendono ai consumatori privati la rubinetteria senza montarla. Il contratto di distribuzione Grohe non esclude pertanto il rischio di un montaggio incorretto da parte di non professionisti, anche quando questi ultimi si riforniscono presso gli installatori di impianti sanitari. Anche se l'effermazione di Grohe fosse sufficientemente comprovata, ciò non basterebbe per escludere a priori tutti i dettaglianti non installatori.

(25) Grohe ha infine invocato il rischio che gli installatori di impianti sanitari si rivolgano ai produttori concorrenti e scompaia inoltre questo settore tradizionale del commercio specializzato (punti 8 e 9).

Per quanto riguarda il rischio che gli installatori di impianti sanitari si allontanino da Grohe, va osservato anzitutto che la maggior parte degli altri produttori, fra i quali alcuni con quote di mercato sensibilmente più modeste, approvvigionano dettaglianti diversi dagli installatori. Rispetto a questi fabbricanti, Grohe non si trova dunque in posizione sfavorevole e non deve pertanto temere che gli installatori di impianti sanitari si rivolgano a questi concorrenti. Poiché inoltre la Commissione respinge contemporaneamente l'esenzione del contratto di distribuzione di Ideal-Standard, che è analogo a quello di Grohe, quest'ultimo non deve temere neppure che gli installatori passino a questo concorrente. Quanto a Hansa Metallwerke, il suo contratto di distribuzione, che è già stato vietato dal Bundeskartellamt, è applicabile soltanto nella Republica federale di Germania. Questo contratto di Hansa non può di conseguenza giustificare l'introduzione da parte di Grohe di un contratto di distribuzione contrario alle regole di concorrenza della CEE ed esteso a tutto il territorio del mercato comune.

Quanto alle asserite conseguenze negative delle forniture ai supermercati sul fatturato di Grohe, la diminuzione di quest'ultimo non è necessariamente imputabile alla reazione degli installatori di impianti sanitari. Essa può aver avuto anche altre cause, quali la recessione generale dell'edilizia, una concorrenza più agguerrita, o precisamente il fatto che i dettaglianti non installatori siano appunto esclusi dalla distribuzione dei prodotti Grohe.

(26) Anche per quanto riguarda le minacce sulla sopravvivenza del commercio tradizionale degli installatori di impianti sanitari, valgono considerazioni analoghe, ossia che la protezione dell'esistenza degli installatori di impianti sanitari non giustifica l'esclusione generale di tutte le altre forme di distribuzione delle rubinetterie. Grohe ha invocato la sentenza Metro, secondo la quale il mantenimento dei canali tradizionali di distribuzione risponde agli interessi legittimi di un fabbricante. Essa ha inoltre sostenuto che il suo contratto di distribuzione mira a garantire agli installatori di impianti sanitari un margine di utile minimo sulle vendite di rubinetterie, per consentire loro di mantenere a livelli le tariffe orarie della manodopera ed a garantire in tal modo la loro stessa sopravvivenza.

Nella causa Metro, la Corte di giustizia ha sostenuto che la preoccupazione di mantenere un determinato livello di prezzi, dato che corrisponde a quella di mantenere, nell'interesse del consumatore, la possibilità che detto canale di distribuzione continui ad esistere a fianco di forme di distribuzione nuove, impostate su una politica concorrenziale di natura diversa, rientra nell'ambito delle finalità che possono essere perseguite. Nella causa Metro, non si trattava tuttavia di un contratto di distribuzione che escludeva, in maniera generale e a priori, determinate forme di distribuzione. La Corte di giustizia ha espressamente accertato che le condizioni poste da Saba per essere ammessi in qualità di grossisti possono essere facilmente soddisfatte dai grossisti con « self service » (punto 50). Ma il contratto di distribuzione Grohe ha invece l'effetto di escludere la concorrenza di tutti i dettaglianti che non siano installatori di impianti sanitari.

(27) Inoltre, nella sentenza della causa 107/82, AEG-Telefunken (sentenza del 25 ottobre 1983), la Corte di giustizia ha stabilito che la difesa di un determinato livello di prezzi è lecita soltanto « qualora sia rigorosamente giustificata dalle esigenze del sistema nell'ambito del quale la concorrenza deve continuare a svolgere la funzione ad essa attribuita dal trattato. Scopo di un siffatto sistema è infatti unicamente quello di migliorare la concorrenza nella parte in cui essa verte su elementi diversi dal prezzo, e non già quello di garantire un margine di profitto elevato ai rivenditori autorizzati » (punto 42). Una limitazione della concorrenza sui prezzi è pertanto ammissibile soltanto nella misura in cui essa appaia necessaria per migliorare la concorrenza a livello delle prestazioni del commercio specializzato. Se però tali prestazioni possono essere fornite anche da supermercati o da nuove forme di distribuzione che « grazie al loro tipo d'organizzazione, siano in grado di fornirle a prezzo meno elevato, la difesa di un margine minimo di profitto verrebbe ad essere privata di qualsiasi giustificazione, in quanto tale margine non servirebbe più a garantire la concorrenza vertente su fattori diversi dal prezzo » (punto 73).

Da questa sentenza si deduce che il mantenimento di una forma tradizionale di distribuzione non può essere giustificato unicamente con la necessità di proteggerla contro i prezzi inferiori praticati da altre forme di distribuzione. Poiché nulla impedisce ai dettaglianti non installatori di soddisfare alla richiesta di consulenza agli acquirenti di rubinetteria — ammesso che tale consulenza sia necessaria — essi sono in grado di fornire le stesse prestazioni di vendita degli installatori di impianti sanitari. Se poi le forniscono a prezzi inferiori, ne risulta una concorrenza effettiva fra gli installatori e gli altri dettaglianti sul mercato delle rubinetterie. Il fatto che, nonostante la prestazione di siffatti servizi di vendita, determinate forme di distribuzione vendono a prezzi sensibilmente più bassi non può quindi giustificare, da solo, la limitazione della rivendita ai soli installatori di apparecchi sanitari.

(28) Va inoltre osservato che la stessa attività di montaggio degli installatori non è in pericolo, quando essa risponde ad un'esigenza effettiva e vi sia una domanda sufficiente da parte dei consumatori. D'altra parte, gli utilizzatori sono comunque tenuti per legge ad affidare l'installazione dell'impianto dell'acqua e le eventuali trasformazioni importanti ad un installatore professionale, e nella maggior parte degli Stati membri la legge vieta il lavoro clandestino. Non spetta ad un fabbricante privato intervenire, tramite contratti di diritto privato, in settori che, come nella fattispecie, sono di interesse pubblico.

Dalle considerazioni che precedono risulta che le restrizioni di concorrenza di cui ai punti 16 e 17 violano le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, senza poter aspirare ad un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3.

(29) Il 31 ottobre 1984, Grohe ha informato la Commissione che essa intende modificare il contratto di distribuzione notificato in modo da

restringere la sfera di applicazione al solo territorio della Repubblica federale di Germania. Per questo motivo, con la presente decisione la Commissione si limita a stabilire che l'accordo di distribuzione notificato da Grohe il 12 febbraio 1981 costituisce un'infrazione per il periodo compreso fra la data della notifica e quella in cui l'accordo sarà effettivamente modificato. Per chiarire la posizione giuridica di Grohe in detto periodo nei confronti di terzi è necessaria una decisione. La Commissione si riserva inoltre di adottare una decisione per quanto riguarda l'accordo di distribuzione circoscritto al territorio della Repubblica federale di Germania,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Il contratto di distribuzione Grohe, notificato il 12 febbraio 1981, costituisce un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, in quanto prevede i seguenti obblighi:

i) l'obbligo dei grossisti di fornire le rubinetterie Grohe nel mercato comune esclusivamente agli installatori di impianti sanitari che soddisfino alle condizioni legali, regolamentari e amministrative e agli altri requisiti tecnici previsti dai diritti nazionali in materia di installazione di impianti sanitari e di vendere a detti installatori soltanto per l'esercizio della loro attività professionale e nei limiti del loro normale fabbisogno (articolo 4, punto 2, lettera a).

ii) l'obbligo dei grossisti che vendono ad altri grossisti di verificare la loro qualifica di venditori (articolo 4, punto 2, lettera b) e di collaborare in generale con Grohe per far rispettare il suo contratto di distribuzione (articolo 7, punti 1 e 2), in quanto questo obbligo garantisce l'osservanza dell'obbligo di cui al punto i).

Articolo 2

La domanda intesa ad ottenere, a favore del contratto di distribuzione Grohe notificato il 12 febbraio 1981, un'attestazione negativa o, in via suppletiva, un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE, è respinta.

Articolo 3

L'impresa Friedrich Grohe, Armaturenfabrik GmbH & Co., Hauptstraße 137, D - 5870 Hemer è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 10 dicembre 1984.

Per la Commissione

Frans ANDRIESSEN

Membro della Commissione