

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Terza Sezione)
3 aprile 2003 *

Nella causa T-114/02,

BaByliss SA, con sede in Montrouge (Francia), rappresentata dall'avv. J.-P. Gunther, avocat,

ricorrente,

sostenuta da

De'LonghiSpA, con sede in Treviso, rappresentata dagli avv.ti M. Merola, D. Domenicucci e I. van Schendel,

interveniente,

* Lingua processuale: il francese.

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dalla sig.ra V. Superti, dai sigg. K. Wiedner e F. Lelièvre, in qualità di agenti, con domicilio eletto in Lussemburgo,

convenuta,

sostenuta da

SEB SA, con sede in Écully (Francia), rappresentata dagli avv.ti D. Voillemot e S. Hautbourg,

interveniante,

avente ad oggetto una domanda diretta all'annullamento della decisione della Commissione 8 gennaio 2002, SG (2002) D/228078, di non opporsi alla concentrazione tra la SEB e la Moulinex e di dichiararla compatibile con il mercato comune e con l'accordo sullo Spazio economico europeo, a condizione che siano rispettati gli impegni proposti (caso COMP/M.2621 — SEB/Moulinex)

IL TRIBUNALE DI PRIMO GRADO
DELLE COMUNITÀ EUROPEE (Terza Sezione),

composto dal sig. K. Lenaerts, presidente, dai sigg. J. Azizi e M. Jaeger, giudici,
cancelliere: sig. J. Palacio González, amministratore principale

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del
9 ottobre 2002,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Ambito giuridico

- 1 Ai sensi del suo art. 1, il regolamento (CEE) del Consiglio 21 dicembre 1989, n. 4064, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese (GU L 395, pag. 1), come rettificato (GU 1990, L 257, pag. 13), e come modificato dal regolamento (CE) del Consiglio 30 giugno 1997, n. 1310 (GU L 180, pag. 1; in prosieguo: il «regolamento n. 4064/89»), si applica alle operazioni di concentrazione di dimensione comunitaria definite ai nn. 2 e 3 dello stesso articolo.
- 2 In conformità all'art. 4, n. 1, del regolamento n. 4064/89, le operazioni di concentrazione di dimensione comunitaria devono essere previamente notificate alla Commissione.

- 3 Peraltro, l'art. 7, n. 1, del regolamento n. 4064/89 prevede che una concentrazione di dimensione comunitaria non può essere realizzata prima di essere notificata, né prima di essere stata dichiarata compatibile con il mercato comune. L'art. 7, n. 4, autorizza tuttavia la Commissione ad accordare, su domanda, una deroga a tale obbligo di sospendere l'operazione di concentrazione.
- 4 Ai sensi dell'art. 6, n. 1, lett. b), del regolamento n. 4064/89, se la Commissione constata che l'operazione di concentrazione notificata, pur rientrando nel regolamento, non solleva seri dubbi per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune, decide di non opporvisi e la dichiara compatibile con il mercato comune (in prosieguo: la «fase I»).
- 5 Ai sensi dell'art. 6, n. 1, lett. c), del regolamento n. 4064/89, se, invece, la Commissione constata che l'operazione di concentrazione notificata rientra nel regolamento e solleva seri dubbi per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune, decide di avviare la procedura (in prosieguo: la «fase II»).
- 6 L'art. 6, n. 2, di detto regolamento prevede quanto segue:

«Se la Commissione constata che, a seguito di modifiche apportate dalle imprese interessate, un'operazione di concentrazione notificata non suscita più seri dubbi ai sensi del paragrafo 1, lettera c), essa può decidere di dichiarare tale operazione compatibile con il mercato comune a norma del paragrafo 1, lettera b).

La decisione adottata a norma del paragrafo 1, lettera b) può essere subordinata dalla Commissione a condizioni ed oneri destinati a garantire che le imprese interessate adempiano agli impegni assunti nei confronti della Commissione per rendere la concentrazione compatibile con il mercato comune».

- 7 In conformità all'art. 18, n. 1, del regolamento (CE) della Commissione 1° marzo 1998, n. 447, relativo alle notificazioni, ai termini e alle audizioni di cui al regolamento n. 4064/89 (GU L 61, pag. 1), «[g]li impegni proposti alla Commissione dalle imprese interessate a norma dell'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento (...) 4064/89 che costituiscano, nelle intenzioni delle parti, la base per una decisione in forza dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), di detto regolamento [devono essere] comunicati alla Commissione entro tre settimane dalla data di ricezione della notificazione».
- 8 Nella comunicazione concernente le misure correttive considerate adeguate a norma del regolamento n. 4064/89 del Consiglio e del regolamento n. 447/98 della Commissione (GU C 68 del 2001, pag. 3; in prosieguo: la «comunicazione sulle misure correttive»), la Commissione definisce i suoi orientamenti relativamente agli impegni.
- 9 In forza dell'art. 21, n. 1, del regolamento n. 4064/89, la Commissione ha competenza esclusiva ad adottare le decisioni previste da tale regolamento. L'art. 21, n. 2, precisa peraltro che gli Stati membri non applicano la loro normativa nazionale sulla concorrenza alle operazioni di concentrazione di dimensione comunitaria.
- 10 L'art. 9, secondo comma, lett. a), del regolamento n. 4064/89 consente tuttavia alla Commissione di rinviare agli Stati membri l'esame di un'operazione di concentrazione di dimensione comunitaria qualora quest'ultima minacci di creare

o di rafforzare una posizione dominante tale da ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva in un mercato all'interno del suddetto Stato membro che presenta tutte le caratteristiche di un mercato distinto.

Fatti all'origine della controversia

I — *Imprese interessate*

- 11 Il presente ricorso, proposto dalla BaByliss SA (in prosieguo, anche: la «ricorrente»), è diretto ad ottenere l'annullamento della decisione con la quale la Commissione ha approvato, a determinate condizioni, la concentrazione tra la SEB e la Moulinex.
- 12 La ricorrente è un'impresa francese, controllata dal gruppo americano Conair, specializzata nella produzione e nella commercializzazione, con il marchio BaByliss, di piccoli elettrodomestici definiti «di bellezza» (ad esempio, asciugacapelli, piastre e spazzole elettriche, apparecchi per la depilazione femminile e per la cura del corpo). Il gruppo Conair è attivo in tutti i segmenti del settore dei piccoli elettrodomestici (cucina, bellezza, pulizia) negli Stati Uniti e nel mondo, principalmente con i marchi Conair, BaByliss, Interplak, Forfex, Cuisinart, Revlon e Vidal Sassoon.
- 13 La SEB è una società francese attiva nel settore dell'ideazione, della produzione e della commercializzazione di piccoli elettrodomestici a livello mondiale. La SEB vende i suoi prodotti in più di 120 Paesi con due marchi di dimensione mondiale (Tefal e Rowenta) e quattro marchi locali (Calor e SEB in Francia e Belgio, Arno in Brasile e nei Paesi del Mercosur e Samurai nei Paesi del Patto andino). I gruppi

di prodotti commercializzati dalla SEB con i suoi diversi marchi sono i seguenti: apparecchi di cottura (mini forni, friggitrici, tostapane, apparecchi per pasti informali), apparecchi per bevande calde (caffettiere elettriche, caffettiere espresso, bollitori), robot da cucina, ferri da stiro e ferri da stiro con caldaia separata, apparecchi per la cura della persona (depilazione, pettinatura, rasatura ecc.), aspirapolvere, apparecchi per la ventilazione e il riscaldamento degli ambienti domestici, nonché utensili da cucina.

- 14 Anche la Moulinex è una società francese attiva nel settore dell'ideazione, della produzione e della commercializzazione di piccoli elettrodomestici a livello mondiale. Essa commercializza le stesse categorie di prodotti della SEB con due marchi internazionali (Moulinex e Krups) e un marchio locale (Swan nel Regno Unito). La Moulinex vende anche forni a microonde.

II — Procedimento nazionale

- 15 Il 7 settembre 2001 il Tribunal de commerce di Nanterre ha avviato una procedura concorsuale nei confronti del gruppo Moulinex. In conformità con la normativa francese, amministratori giudiziari nominati dal Tribunal de commerce hanno dovuto verificare se l'impresa in amministrazione controllata potesse proseguire la sua attività, dovesse essere ceduta a terzi o dovesse essere liquidata. Nel caso di specie, dato che il proseguimento delle attività della Moulinex si era rivelato impossibile, gli amministratori hanno cercato di trovare un investitore per il rilevamento totale o parziale delle attività di tale impresa.

16 Nell'ambito di tale procedimento, la SEB si è candidata a rilevare alcune attività della Moulinex nel settore dei piccoli elettrodomestici, ossia:

— tutti i diritti legati allo sfruttamento dei marchi Moulinex, Krups e Swan indipendentemente dai prodotti interessati;

— una parte dei beni di produzione (otto siti industriali su un totale di 18 e macchinari presenti in altri siti non rilevati) per la realizzazione di almeno alcuni modelli, per tutti i prodotti fabbricati dalla Moulinex, ad eccezione degli aspirapolvere e dei forni a microonde;

— alcune società di commercializzazione, ossia, per l'Europa, unicamente le società tedesche e spagnole.

17 Con lettera 25 settembre 2001, la BaByliss, intenzionata ad espandersi nel settore dei piccoli elettrodomestici in Francia e nel mondo, ha presentato agli amministratori giudiziari della Moulinex un'offerta avente ad oggetto il rilevamento dell'attività della Krups nel mondo, ivi compreso in particolare il materiale, le attrezzature, gli stock, i diritti di proprietà industriale e le reti di distribuzione di tale azienda.

18 Con decisione 22 ottobre 2001, il Tribunal de commerce di Nanterre ha accettato il piano di rilevamento proposto dalla SEB.

III — *Procedimento dinanzi alla Commissione*

- 19 Il 27 settembre 2001, su domanda della SEB, la Commissione ha accordato una deroga all'effetto sospensivo di cui all'art. 7, n. 4, del regolamento n. 4064/89. La decisione della Commissione è stata motivata principalmente dal fatto che gli amministratori giudiziari avevano imposto che ogni offerta di rilevamento fosse incondizionata. La deroga accordata dalla Commissione era limitata alla gestione delle attività rilevate.
- 20 Il 13 novembre 2001 la Commissione ha ricevuto notifica, ai sensi dell'art. 4 del regolamento n. 4064/89, del progetto della SEB di rilevare talune attività della Moulinex.
- 21 Il 21 novembre 2001 la Commissione ha pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* l'avviso previsto dall'art. 4, n. 3, del regolamento n. 4064/89. Al punto 4 di tale avviso, la Commissione invitava «i terzi interessati a presentare le loro eventuali osservazioni sulla concentrazione proposta».
- 22 A seguito di tale pubblicazione, la BaByliss, con lettere datate 27 e 29 novembre 2001, ha esposto alla Commissione i suoi dubbi in merito al progetto di concentrazione in esame, in considerazione dei notevoli effetti anticoncorrenziali dell'unione tra la SEB e la Moulinex nel settore a cui essa intendeva accedere a breve termine. La BaByliss sottolineava a tale proposito di essere una potenziale concorrente sella SEB-Moulinex nel settore dei piccoli elettrodomestici e, più in particolare, nel settore dei piccoli apparecchi per la cucina, in cui sviluppa la propria attività con il marchio commerciale Cuisinart. Con documento del

29 novembre 2001, allegato ad una lettera dello stesso giorno, la BaByliss ha inviato alla Commissione una proposta di rilevamento globale, comprendente la totalità dell'organico e delle attività della Moulinex in Francia, unitamente ad uno studio di fattibilità per la Cuisinart («Stratégie Cuisinart en France») del novembre 2001.

- 23 Con lettera 30 novembre 2001, la BaByliss ha risposto al questionario trasmesso alle concorrenti dalla Commissione, inviatole il 27 novembre 2001.
- 24 Il 5 dicembre 2001 le partecipanti alla concentrazione hanno proposto alla Commissione determinati impegni.
- 25 Lo stesso giorno i rappresentanti della BaByliss si sono confrontati con la Commissione in merito al progetto di concentrazione.
- 26 Con lettera 6 dicembre 2001, la BaByliss ha manifestato alla Commissione le sue riserve sulla possibilità che quest'ultima rinviasse, se necessario, in applicazione dell'art. 9 del regolamento n. 4064/89, il caso o parte di esso alle autorità garanti della concorrenza nazionali che ne facessero domanda.
- 27 Il 7 dicembre 2001 le autorità garanti della concorrenza francesi hanno presentato alla Commissione una domanda di rinvio parziale, in base all'art. 9, n. 2, lett. a), del regolamento n. 4064/89, per quanto riguarda gli effetti dell'operazione di concentrazione in esame sulla concorrenza in Francia e su determinati mercati di vendita di piccoli elettrodomestici.

- 28 Il 18 dicembre 2001, a seguito delle considerazioni critiche espresse dalla Commissione, le partecipanti alla concentrazione hanno modificato i loro impegni iniziali.
- 29 Il 20 dicembre 2001 la BaByliss ha reso noto alla Commissione le sue osservazioni relative alle quote di mercato che la SEB-Moulinex avrebbe detenuto nelle categorie di prodotti esaminati dalla Commissione successivamente all'operazione di concentrazione di cui trattasi.
- 30 Con lettera 21 dicembre 2001, la BaByliss ha risposto ad un questionario relativo agli impegni delle partecipanti alla concentrazione, inviatole dalla Commissione il 20 dicembre 2001.
- 31 A seguito delle osservazioni dei terzi interessati, le partecipanti alla concentrazione hanno nuovamente modificato i loro impegni.
- 32 Il 28 dicembre 2001 la ricorrente ha formulato un'offerta di rilevamento parziale della Moulinex.
- 33 Il 3 gennaio 2002 la BaByliss ha integrato le risposte al questionario, relativo agli impegni assunti dalle partecipanti alla concentrazione, da essa inviato alla Commissione il 20 dicembre 2001. La ricorrente ha inoltre ribadito il suo interesse all'acquisizione totale o parziale delle attività della Moulinex. Essa ha reiterato parimenti i dubbi sulla sua posizione e sulla posizione dominante della SEB-Moulinex, che sarebbe risultata dall'operazione di concentrazione in esame, in relazione a diverse categorie di piccoli elettrodomestici nei principali Paesi europei.

- 34 L'8 gennaio 2002 la Commissione ha approvato, a determinate condizioni, la concentrazione tra la SEB e la Moulinex ai sensi dell'art. 6, nn. 1, lett. b), e 2, del regolamento n. 4064/89, nonché dell'art. 57 dell'accordo sullo Spazio economico europeo (SEE) (in prosieguo: la «decisione impugnata»).
- 35 La decisione impugnata non riguarda tuttavia il mercato francese, dato che la Commissione ha accolto il giorno stesso la domanda di rinvio parziale presentata dalle autorità francesi.
- 36 L'8 luglio 2002 il Ministro dell'economia francese ha autorizzato l'operazione di concentrazione senza condizioni sulla base della teoria detta «dell'impresa insolvente».

Decisione impugnata

I — *Mercati di prodotti in questione*

- 37 La decisione impugnata, al 'considerando' 16, indica come settore economico interessato dall'operazione di concentrazione in esame la vendita di piccoli elettrodomestici, che si compone di tredici categorie di prodotti: le friggitrici, i mini forni, i tostapane, le piastre per panini e cialde, gli apparecchi per pasti informali («pierrade», «workparty», «raclette», «fonduta» ecc.), i grill elettrici e da tavola, i cuociriso e le pentole per la cottura a vapore, le caffettiere elettriche, i bollitori, le caffettiere espresso, i tritatutto e i robot da cucina, i ferri da stiro e i ferri da stiro con caldaia separata, nonché gli apparecchi per la cura della persona (apparecchi per la salute e la bellezza). Le prime undici categorie di prodotti sono comunemente definite prodotti della gamma «cucina».

- 38 La Commissione ritiene che ogni categoria di piccoli elettrodomestici può costituire un mercato di prodotti distinto ('considerando' 25 della decisione impugnata). Le conclusioni della Commissione sono essenzialmente basate su un'esame della sostituibilità per quanto riguarda la domanda, atteso che ogni categoria ha una funzione specifica ed è destinata ad un uso finale diverso. Peraltro la Commissione nega la sostituibilità relativamente all'offerta. Essa sottolinea infatti che, anche supponendo che tutti i produttori siano in condizioni di fabbricare tutti i piccoli elettrodomestici, i costi e i tempi necessari all'entrata in un nuovo mercato di prodotti possono essere notevoli.

II — *Mercati geografici interessati*

- 39 La Commissione sostiene che «al termine della prima fase si deve prendere in considerazione la definizione nazionale dei mercati geografici interessati, in quanto essa è la più verosimile» ('considerando' 30 della decisione impugnata).

III — *Importanza del marchio*

- 40 La Commissione afferma che i marchi sono uno dei principali criteri di scelta per i consumatori finali e costituiscono quindi uno degli elementi più importanti nella concorrenza tra produttori di piccoli elettrodomestici ('considerando' 36 della decisione impugnata).

- 41 A tale proposito, essa sottolinea che la SEB e la Moulinex investono somme rilevanti per preservare la notorietà dei loro marchi ('considerando' 38 della

decisione impugnata). Essa afferma anche che le offerte ricevute al momento della vendita della Moulinex riguardavano unicamente i marchi di tale gruppo piuttosto che le sue unità produttive ('considerando' 39 della decisione impugnata).

IV — *Analisi della concorrenza*

- 42 Per quanto riguarda gli effetti dell'operazione controversa sulla concorrenza, la Commissione respinge anzitutto l'argomento secondo cui gli effetti della concentrazione di cui trattasi non sono diversi da quelli della situazione di concorrenza che sarebbe derivata dalla liquidazione del gruppo Moulinex. Essa illustra a tale proposito quanto segue:

«Al termine della prima fase d'esame, tale argomento non può essere ammesso, dato che un determinato numero di imprese avevano manifestato, fin dalla messa in liquidazione del gruppo Moulinex, il loro interesse per un rilevamento dei marchi posseduti dal gruppo. Inoltre, non si può escludere che talune attrezzature o proprietà industriali sarebbero state rilevate da terzi diversi dalla SEB. Vista l'importanza del marchio nei mercati in questione, tali terzi investitori sarebbero stati probabilmente in grado di recuperare in tutto o in parte la capacità concorrenziale della Moulinex» ('considerando' 41 della decisione impugnata).

- 43 A seguito del suo esame la Commissione conclude che l'operazione notificata suscita seri dubbi per quanto riguarda la compatibilità con il mercato comune in un determinato numero di mercati relativi alla gamma cucina ('considerando' 44 della decisione impugnata). A proposito dei mercati geografici esaminati nella decisione impugnata, essa osserva sostanzialmente che:

— in Portogallo, Grecia, Belgio e Paesi Bassi, ove, prima della concentrazione, la SEB e la Moulinex occupavano già posizioni a volte rilevanti nel settore dei

piccoli elettrodomestici, la posizione della SEB sarebbe rafforzata dall'acquisizione della Moulinex e la transazione condurrebbe a combinazioni di parti di mercato a livelli a volte elevati su gran parte delle categorie di prodotti in questione. Secondo la Commissione tale potere di mercato sarebbe accentuato da un portafoglio unico di diversi marchi, mentre operatori quali la Philips, la Braun o la Taurus dispongono di un unico marchio ('considerando' 43 e 45-47 della decisione impugnata);

- in Germania, Austria, Danimarca, Svezia e Norvegia, la transazione cambierebbe sostanzialmente le condizioni di concorrenza in un determinato numero di mercati di prodotti ('considerando' 43 della decisione impugnata);
- infine, negli altri Stati membri, la transazione modificherebbe solo marginalmente le condizioni di concorrenza ('considerando' 43 della decisione impugnata).

⁴⁴ A parere della Commissione la transazione notificata suscita dunque seri dubbi per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune nei seguenti mercati ('considerando' 128 della decisione impugnata):

- Germania: friggitrice e grill;
- Austria: friggitrice e apparecchi per pasti informali;
- Belgio: robot da cucina, caffettiere espresso, bollitori, tostapane, apparecchi per pasti informali, grill, ferri da stiro e ferri da stiro con caldaia separata;

- Danimarca: friggitrice e mini forni;

- Grecia: friggitrice, bollitori, piastre per panini e cialde, caffettiere espresso e robot da cucina;

- Norvegia: friggitrice e mini forni;

- Paesi Bassi: friggitrice, caffettiere espresso, mini forni, apparecchi per pasti informali, grill, ferri da stiro e ferri da stiro con caldaia separata;

- Portogallo: friggitrice, tostapane, caffettiere elettriche, caffettiere espresso, bollitori, mini forni, piastre per panini e cialde, apparecchi per pasti informali, grill e robot da cucina;

- Svezia: friggitrice.

45 In compenso la Commissione ha deciso che la concentrazione non suscita seri dubbi per quanto riguarda i mercati della cura della persona nei quali, a prescindere dal Paese (ad eccezione della Francia) e dalla definizione di mercato di prodotti considerata, la quota di mercato complessiva delle partecipanti è inferiore al 20% ('considerando' 44 della decisione impugnata).

V — *Impegni delle partecipanti alla concentrazione*

- 46 A seguito degli impegni proposti dalle partecipanti alla concentrazione, la Commissione ha tuttavia concluso che i seri dubbi sulla compatibilità della concentrazione potevano essere dissipati, dato che tali impegni costituivano una risposta diretta e immediata ai problemi di concorrenza identificati nella decisione per tutti i mercati ad esclusione della Francia.
- 47 Inizialmente gli impegni proposti dalle partecipanti alla concentrazione il 5 dicembre 2001 prevedevano il ritiro da tutto il SEE per un periodo di due anni dei prodotti con il marchio Moulinex rientranti nelle seguenti categorie: friggitrici, mini forni, apparecchi per pasti informali, grill, ferri da stiro e ferri da stiro con caldaia separata. Tuttavia, secondo la Commissione, tali impegni iniziali non avrebbero consentito di sostituire un operatore al gruppo Moulinex e non interessavano la totalità dei mercati in cui la transazione poteva suscitare seri dubbi ('considerando' 135 della decisione impugnata).
- 48 Il 18 dicembre 2001 le partecipanti hanno dunque «migliorato la loro proposta al fine di renderla praticabile ed effettiva» ('considerando' 135 della decisione impugnata). Tale proposta prevedeva una concessione esclusiva del marchio Moulinex per una durata di tre anni (abbinata all'impegno di rinunciare all'uso del marchio Moulinex per un ulteriore anno) per tutte le categorie di prodotti in Belgio, Grecia, Paesi Bassi e Portogallo e per la categoria delle friggitrici in Germania, Austria, Danimarca, Norvegia e Svezia. I beneficiari di tale concessione sarebbero stati soggetti ad un obbligo di approvvigionamento per i tostapane, le caffettiere elettriche, i bollitori e i robot da cucina.
- 49 Tuttavia, i terzi interpellati su tali impegni hanno contestato in particolare la durata della concessione e del periodo di rinuncia all'uso del marchio, l'obbligo di

approvvigionamento, l'assenza di correzione degli effetti della transazione notificata sulla concorrenza in determinati mercati, l'assenza di una dimensione critica sufficiente a giustificare economicamente l'entrata di un nuovo operatore nel mercato in questione, nonché l'assenza di controllo effettivo del licenziatario del marchio Moulinex nell'ambito delle misure correttive relative in particolare alle friggitrici, dato che la SEB continua a sfruttare tale marchio per gli altri prodotti ('considerando' 136 della decisione impugnata).

50 Secondo la decisione impugnata, la SEB ha dunque «perfezionato» i suoi impegni estendendo la concessione del marchio a tutti i piccoli elettrodomestici per la Germania, l'Austria, la Danimarca, la Norvegia e la Svezia. La SEB ha così uniformato l'impegno per tali cinque Paesi a quello già proposto per il Belgio, la Grecia, i Paesi Bassi e il Portogallo. La SEB ha parimenti prolungato la durata della concessione a cinque anni (e a tre anni la rinuncia all'uso) e soppresso l'obbligo di approvvigionamento in capo al licenziatario ('considerando' 137 della decisione impugnata).

51 La decisione impugnata riassume gli impegni accettati dalla Commissione come segue:

«129 In ciascuno di tali Stati il gruppo SEB si impegna ad accordare ad un terzo una concessione esclusiva del marchio Moulinex sulla vendita delle tredici categorie di piccoli elettrodomestici.

130 Secondo gli impegni, tale contratto di concessione sarà concluso con uno o più terzi per la durata di cinque anni. Per la durata del contratto di concessione e per un periodo di tre anni successivi alla sua scadenza, la SEB si impegna a non commercializzare nei Paesi in questione apparecchi

di uso domestico con il marchio Moulinex. Il gruppo SEB assicura inoltre di non commercializzare nei Paesi in questione modelli della gamma Moulinex sotto un marchio diverso qualora il concessionario abbia scelto di approvvigionarsi dalla SEB o di beneficiare di concessione di licenza relativa alla proprietà industriale.

- 131 Tale licenza ha ad oggetto l'autorizzazione all'uso del marchio Moulinex per consentire al concessionario di affermare o rafforzare il proprio marchio nei mercati geografici interessati. Per conseguire tale obiettivo, per la durata della licenza, il concessionario sarà autorizzato ad utilizzare il marchio Moulinex singolarmente o unitamente al proprio marchio, per poi passare dal "co-branding" al proprio marchio in qualunque momento. La SEB avrà il potere di verificare il rispetto del logo della Moulinex da parte del concessionario o dei concessionari.
- 132 Il concessionario, o i concessionari, saranno liberi di scegliere se e come approvvigionarsi per tutti i prodotti e tutti i Paesi interessati. Se lo desiderano, potranno indurre la SEB a stipulare un contratto di approvvigionamento per una parte o per tutta la durata della concessione e per tutte le famiglie dei prodotti in esame o solo per alcune di esse. Tale fornitura dovrebbe allora corrispondere ad un volume pari al 65% delle vendite nel 2000 con il marchio Moulinex. Si deve evidenziare che la SEB propone nondimeno di imporre al beneficiario della concessione per la Germania un obbligo di fornitura per i robot da cucina. La SEB giustifica tale eccezione facendo riferimento alla necessità di mantenere posti di lavoro in unità di produzione riacquistate a seguito della sentenza del Tribunal de commerce di Nanterre.
- 133 Inoltre il gruppo SEB si impegna a fornire ad ogni concessionario che lo richiederà una licenza di proprietà industriale (disegni e modelli, brevetti e know-how) che copra uno o più modelli della gamma Moulinex al fine di consentire loro di fabbricarli o di farli fabbricare da un terzo da essi scelto.

- 134 Il gruppo SEB si impegna a nominare un mandatario, il quale assolverà in un primo tempo il compito di verificare che il gruppo SEB adempia in modo soddisfacente ai suoi impegni. La SEB si è vincolata a stipulare il contratto, o i contratti, di concessione del marchio previsti dagli impegni entro un termine di [...] a partire dalla data di ricezione della decisione d'autorizzazione della Commissione. Oltre tale termine, se la SEB non ha concluso tutti gli accordi, o parte di essi, previsti dagli impegni, il mandatario sarà incaricato di cercare uno o più concessionari e concludere detti accordi entro un termine di [...]. La scelta del concessionario o dei concessionari sarà soggetta al consenso della Commissione».
- 52 La Commissione ritiene che tali impegni conducono alla significativa riduzione del recupero di parti di mercato determinato dall'operazione notificata. Essa constata che unicamente il recupero proveniente dalle vendite di prodotti con il marchio Krups non viene eliminato. Tuttavia, secondo la Commissione, gli aumenti di quote di mercato legati al marchio Krups possono causare problemi di concorrenza unicamente nei mercati delle caffettiere espresso e degli apparecchi per pasti informali in Portogallo ('considerando' 139 della decisione impugnata).
- 53 Secondo la Commissione gli impegni proposti consentono di ripristinare in modo duraturo le condizioni di una effettiva concorrenza. Infatti, i cinque anni di validità della licenza daranno modo al licenziatario di far passare i prodotti dal marchio Moulinex al proprio marchio, con perdite contenute a carico della SEB nel momento in cui quest'ultima potrà reintrodurre il marchio Moulinex nei mercati in esame. La Commissione evidenzia a tale proposito che la durata media di vita dei piccoli elettrodomestici è di tre anni. La migrazione verso il proprio marchio è, secondo la Commissione, ancora più agevolata in quanto il licenziatario sarà il solo beneficiario del marchio Moulinex, per tutti i piccoli elettrodomestici, nella zona geografica in esame ('considerando' 140 della decisione impugnata).
- 54 La Commissione ritiene che l'estensione della concessione esclusiva all'insieme dei piccoli elettrodomestici, e dunque a prodotti per i quali la Commissione non

ha rilevato seri dubbi, è necessaria per garantire l'efficacia e l'esperibilità di tali misure correttive. Infatti, se le concessioni avessero avuto ad oggetto un numero limitato di prodotti, i licenziatari avrebbero avuto una libertà di manovra gravemente ridotta, ai fini del «rebranding», dato che il marchio Moulinex sarebbe stato associato a due soggetti concorrenti nei Paesi in esame: la SEB e il beneficiario della licenza circoscritta a determinati prodotti ('considerando' 141 della decisione impugnata).

55 La Commissione rileva, inoltre, che il licenziatario avrà la possibilità, se lo desidera, di essere autonomo nella produzione dei prodotti Moulinex, mentre la SEB potrà essere indotta a farlo beneficiare dei nuovi modelli che svilupperà per la gamma di prodotti Moulinex nei Paesi non previsti dagli impegni ('considerando' 142 della decisione impugnata).

56 Infine la Commissione sottolinea che, secondo gli impegni, il licenziatario o i licenziatari dovranno essere già presenti sul mercato o potenzialmente in grado di entrarvi, solvibili, indipendenti e senza alcun legame con il gruppo SEB, aventi le competenze e la motivazione necessarie per esercitare una concorrenza attiva ed effettiva nei mercati interessati. Gli impegni prevedono parimenti che tale licenziatario, o tali licenziatari, dovranno disporre di un proprio marchio idoneo ad essere associato al marchio Moulinex ('considerando' 144 della decisione impugnata).

57 La Commissione afferma dunque (al 'considerando' 146 della decisione impugnata) che gli impegni proposti dalle partecipanti sono sufficienti ad eliminare i dubbi relativi alla compatibilità dell'operazione con il mercato comune in tali nove Paesi, a condizione che le partecipanti rispettino gli impegni di seguito riportati:

«a) l'impegno di accordare una concessione esclusiva del marchio Moulinex per una durata di cinque anni sulla vendita di piccoli elettrodomestici rientranti

nelle tredici categorie di prodotti illustrate nella presente decisione, come definite al punto 1, [lett.] a) degli impegni riportati in allegato alla presente decisione;

- b) l'impegno di non commercializzare nei Paesi in questione prodotti con il marchio Moulinex per la durata del contratto di concessione e per un periodo di tre anni successivi alla sua scadenza, come previsto al punto 1, [lett.] c);
- c) l'impegno di non commercializzare nei Paesi in questione con marchio diverso da Moulinex modelli del marchio Moulinex prodotti nei territori in cui il concessionario, o i concessionari, abbiano concluso un contratto di approvvigionamento o un contratto effettivo di concessione di licenza relativa alla proprietà industriale di cui al punto 1, [lett.] e);
- d) l'impegno di concludere con ogni concessionario che lo richiederà un contratto di approvvigionamento (ad un prezzo di cessione corrispondente al prezzo di costo industriale aumentato dei costi generali legati alla produzione e alla consegna dei prodotti al concessionario) e/o un contratto di licenza di proprietà industriale per tutti i prodotti in questione, all'infuori dei robot da cucina in Germania, come previsto al punto 1, [lett.] d), degli impegni;
- e) l'impegno di proseguire la politica generale di sviluppo di nuovi modelli e di preservare il pieno valore economico e concorrenziale del marchio Moulinex in ciascuno dei nove Stati interessati fino alla scadenza del contratto di concessione previsto al punto 1, [lett.] h), degli impegni;

- f) l'impegno di concludere l'accordo, o gli accordi, di concessione esclusiva del marchio per i nove Paesi interessati entro il termine previsto al punto 1, h), e 2, e), iv), degli impegni;

- g) l'impegno previsto al punto 1, i), degli impegni, relativo al consenso della Commissione sul concessionario o i concessionari, e

- h) il rispetto di ogni suggerimento del mediatore volto alla realizzazione degli impegni o all'esecuzione del suo incarico come previsto al punto 2, e), ii), degli impegni».

58 I dettagli degli impegni sottoscritti dalla SEB figurano nell'allegato alla decisione impugnata.

59 Nella sezione 2, lett. g), dell'allegato è specificato quanto segue:

«Se l'approvazione della presente operazione da parte di un'altra autorità garante della concorrenza fosse soggetta ad impegni contrari a quelli indicati nella presente o che conducano ad una situazione tale da eccedere quanto necessario a ristabilire la concorrenza su ogni mercato interessato, il gruppo SEB potrà allora domandare alla Commissione una revisione dei presenti impegni al fine di eliminare tali contrasti o di svincolare il gruppo SEB da ogni condizione ed obbligo, o da alcuni di essi, contenuti nei presenti impegni, non più necessari».

VI — *Aiuti di Stato*

- 60 In risposta agli argomenti di alcuni terzi, i quali contestavano alla SEB di beneficiare di aiuti di Stato da parte delle autorità francesi per il suo piano di rilevamento, la Commissione constatata, al 'considerando' 10 della decisione impugnata, che, alla luce di un esame preliminare del sistema adottato dalle autorità francesi, non appariva che gli interventi pubblici previsti nell'ambito della procedura concorsuale fossero misure a vantaggio della SEB. La Commissione ritiene pertanto che il loro effetto non deve essere considerato nell'esame, effettuato ai sensi del regolamento n. 4064/89, della transazione proposta.

Procedimento e conclusioni delle parti

- 61 Con atto introduttivo depositato nella cancelleria del Tribunale il 15 aprile 2002 la ricorrente ha proposto il presente ricorso. Con atto separato depositato il medesimo giorno, la ricorrente ha proposto una domanda diretta ad ottenere che il Tribunale decidesse mediante un procedimento accelerato a norma dell'art. 76 bis del regolamento di procedura del Tribunale.
- 62 Con lettera 30 aprile 2002 la Commissione ha informato il Tribunale che essa non si opponeva all'istanza di trattamento accelerato. Peraltro, la Commissione ha sottolineato che la ricorrente non aveva dimostrato di essere individualmente interessata dalla decisione impugnata.
- 63 Con lettera 8 maggio 2002 il cancelliere del Tribunale ha informato al convenuta che era stata accolta la sua domanda di proroga del termine per il deposito del

suo controricorso fino al 24 giugno 2002. Egli ha parimenti sollecitato la convenuta, al fine di non ritardare il procedimento, a trattare nella sua difesa nel merito eventuali questioni di ricevibilità del ricorso.

- 64 Nell'ambito di una misura di organizzazione del procedimento, il cancelliere del Tribunale, con lettera 17 giugno 2002, ha invitato la ricorrente a rispondere ad una serie di quesiti scritti entro il 28 giugno 2002.
- 65 Il 24 giugno 2002 la Commissione ha depositato il suo controricorso contenente, in via principale, le sue obiezioni sulla ricevibilità del ricorso e, in subordine, la sua difesa nel merito.
- 66 Il 28 giugno 2002 la ricorrente ha depositato le sue risposte ai quesiti del Tribunale.
- 67 Con decisione 2 luglio 2002 il Tribunale (Terza Sezione) ha accolto l'istanza di trattamento accelerato ai sensi dell'art. 76 bis del regolamento di procedura.
- 68 Il 18 luglio 2002 la ricorrente, conformemente a quanto sollecitato dal cancelliere, ha depositato le sue osservazioni sulla ricevibilità in risposta al controricorso della Commissione.
- 69 Con atto depositato nella cancelleria del Tribunale il 19 luglio 2002 la SEB ha chiesto di intervenire a sostegno delle conclusioni della Commissione. Con atto depositato nella cancelleria del Tribunale il 29 luglio 2002 la De'Longhi ha

chiesto di intervenire a sostegno delle conclusioni della ricorrente. Tali domande sono state accolte con ordinanza del presidente della Terza Sezione del 16 settembre 2002. La SEB e la De'Longhi sono rispettivamente state autorizzate, su loro richiesta, la prima, a depositare una memoria d'intervento e, la seconda, a produrre determinati documenti citati nella sua domanda d'intervento.

70 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale (Terza Sezione) ha deciso di passare alla fase orale e, nell'ambito delle misure di organizzazione del procedimento, ha invitato le parti a produrre determinati documenti e a rispondere a quesiti posti per iscritto. Le parti hanno ottemperato a tali richieste nei termini stabiliti.

71 Le parti hanno svolto le loro difese e hanno risposto ai quesiti orali in occasione dell'udienza tenutasi il 9 ottobre 2002.

72 La ricorrente, sostenuta dalla De'Longhi, chiede che il Tribunale voglia:

— annullare la decisione impugnata;

— condannare la Commissione alle spese.

73 La Commissione chiede che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso in quanto irricevibile o, in subordine, in quanto infondato;

— condannare la ricorrente alle spese.

74 La SEB chiede che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso in quanto irricevibile o, in subordine, in quanto infondato;

— condannare la ricorrente alle spese.

Sulla ricevibilità

I — *Argomenti delle parti*

75 La ricorrente, sostenuta dalla De'Longhi, sostiene di essere direttamente e individualmente interessata dall'atto impugnato ai sensi dell'art. 230 CE. La BaByliss sarebbe infatti un nuovo operatore che accede al mercato dei piccoli elettrodomestici da cucina e costituirebbe quindi un concorrente diretto della SEB e della Moulinex. Peraltro, la ricorrente sottolinea che essa ha partecipato attivamente al procedimento amministrativo precedente l'adozione della decisione impugnata.

76 La Commissione sostiene che la ricorrente non è individualmente interessata dalla decisione impugnata.

- 77 La Commissione fa valere, in primo luogo, che la BaByliss abbia reagito spontaneamente, contattandola, alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*, ai sensi dell'art. 4, n. 3, del regolamento n. 4064/89, dell'avviso relativo all'operazione di concentrazione progettata, non è sufficiente a stabilire che la BaByliss è individualmente interessata dalla decisione impugnata. La BaByliss non dimostrerebbe in alcun modo che la decisione impugnata la riguarda in ragione di determinate sue peculiari qualità, o di una circostanza di fatto che la identifica in modo analogo alla SEB.
- 78 La Commissione evidenzia che numerose imprese, come la ricorrente, hanno attivamente preso parte al procedimento. Il fatto che un'impresa abbia esternato osservazioni non può di per sé dimostrare che tale impresa sia individualmente interessata. L'esame minuzioso delle operazioni di concentrazione necessiterebbe infatti un regolare contatto con numerosi operatori economici.
- 79 Essa rileva, in secondo luogo, che, ai sensi dell'art. 2 dello statuto della BaByliss, «la società ha ad oggetto: [o]gni attività di produzione, trasformazione, rappresentazione, importazione ed esportazione, commercio all'ingrosso e al dettaglio di ogni articolo o merce relativo ad acconciatura e bellezza, profumeria e articoli da regalo», mentre l'operazione di concentrazione autorizzata dalla decisione impugnata concerne il settore dei piccoli elettrodomestici, che non ha legami con «acconciatura, bellezza, profumeria e altri articoli da regalo».
- 80 In terzo luogo, la Commissione fa osservare che la ricorrente si presenta come «nuovo operatore» sul mercato dei piccoli elettrodomestici da cucina, tuttavia, come ammesso dalla ricorrente stessa, essa non aveva introdotto nel mercato alcun piccolo elettrodomestico, né alla data della decisione impugnata né alla data di presentazione del ricorso. La BaByliss stessa si definirebbe peraltro «concorrente potenziale». La Commissione rileva che, anche se la ricorrente ha annunciato che avrebbe lanciato «ufficialmente», il 15 maggio 2002, tali prodotti

sul mercato, essa non ha tuttavia fornito alcuna prova a sostegno di tale affermazione.

81 In quarto luogo, essa osserva che non vi sono elementi per affermare che i prodotti commercializzati dalla BaByliss, società con sede in Francia, sarebbero in concorrenza diretta con gli apparecchi venduti dalla SEB nei mercati geografici per i quali la Commissione ha palesato seri dubbi, dato che quest'ultima non si è espressa sulla situazione del mercato francese, che sarà analizzato dalle autorità garanti della concorrenza francesi.

82 In quinto luogo, la Commissione afferma che la ricorrente ritiene a torto di potersi fondare sulle «sentenze Air France». La sua situazione sarebbe completamente diversa da quella dell'Air France. Infatti, nella causa oggetto della sentenza 19 maggio 1994, causa T-2/93, Air France/Commissione (Racc. pag. II-323), il Tribunale avrebbe innanzitutto rilevato che la situazione della concorrenza sui mercati interessati era stata valutata dalla Commissione tenendo conto essenzialmente della situazione dell'Air France (punto 45 della sentenza), unica seria concorrente delle imprese partecipanti alla concentrazione, mentre la ricorrente è totalmente assente dai mercati interessati dall'operazione di concentrazione. La Commissione illustra parimenti che il Tribunale aveva notato che l'Air France era stata obbligata, in forza di un accordo sottoscritto dalla stessa con il governo francese e con la Commissione, a dismettere integralmente la propria partecipazione azionaria nella compagnia TAT (punto 46 della sentenza), mentre, nel caso di specie, la BaByliss non può fare riferimento ad alcun accordo o decisione di portata equivalente che le consenta di dimostrare che la sua situazione di fatto la distingue allo stesso modo della SEB. La Commissione sottolinea che, nella sentenza del Tribunale 24 marzo 1994, causa T-3/93, Air France/Commissione (Racc. pag. II-121), la Air France era la concorrente principale della British Airways, mentre, nel caso di specie, la BaByliss è solo un'impresa, tra numerose altre, che si considera come concorrente (peraltro potenziale) della SEB.

83 Infine, la Commissione desidera attirare l'attenzione sul fatto che la nuova interpretazione dell'art. 120 CE, data dal Tribunale nella sentenza 3 maggio

2002, causa T-177/01, Jégo-Quéré SA/Commissione (Racc. pag. II-2365, punto 51), non produce l'effetto di rendere l'istanza ricevibile poiché, da un lato, la decisione impugnata è una decisione individuale senza alcuna portata generale e, dall'altro, essa non limita affatto i diritti della ricorrente (peraltro non presente sui mercati interessati dall'operazione di concentrazione) e non impone a quest'ultima nessun obbligo. Essa non incide, in maniera certa ed attuale, sulla sua sfera giuridica della ricorrente.

84 La SEB afferma che la ricorrente non è individualmente interessata dalla decisione impugnata. Essa sottolinea, a tale proposito, in particolare, che, se la ricorrente fosse stata realmente interessata dal rilevamento totale o parziale delle attività della Moulinex, avrebbe potuto essa stessa formulare un'offerta di rilevamento concreta e seria nell'ambito del procedimento concorsuale. Orbene, ricorda la SEB, la prima offerta presentata dalla ricorrente per il rilevamento della Moulinex non era seria ed è stata giudicata irricevibile dal Tribunal de commerce di Nanterre, mentre le successive offerte erano state presentate dopo la concentrazione e avevano come unico scopo quello di tentare di rimettere in discussione il piano di cessione proposto dalla SEB. Essa aggiunge che la ricorrente non ha manifestato alcun interesse all'ottenimento della concessione del marchio Moulinex anche se tale licenza le avrebbe consentito, nella prospettiva della strategia di sviluppo che essa menziona, di inserirsi e insediarsi stabilmente ed efficacemente nei mercati interessati.

85 La SEB fa parimenti osservare che attualmente i prodotti della BaByliss non sono ancora commercializzati in nessun mercato geografico interessato dalla decisione impugnata, e nemmeno peraltro in Francia, dove l'attività della ricorrente si è limitata ad una presentazione in un ristorante di Lione nel maggio 2002. La SEB sottolinea che la ricorrente non è menzionata né come concorrente attuale né come concorrente potenziale dalla Commissione nell'ambito della sua analisi della concorrenza.

86 Infine, la SEB rileva che la ricorrente non ha preso parte all'istruttoria approfondita effettuata dai relatori del Conseil de la concurrence in Francia e non era né presente, né rappresentata in udienza dinanzi a quest'ultimo.

II — *Giudizio del Tribunale*

- 87 Ai sensi dell'art. 230, quarto comma, CE «[q]ualsiasi persona fisica o giuridica può proporre (...) un ricorso contro le decisioni prese nei suoi confronti e contro le decisioni che, pur apparendo come un regolamento o una decisione presa nei confronti di altre persone, la riguardano direttamente ed individualmente».
- 88 La ricorrente non è una delle partecipanti alla concentrazione e non è destinataria della decisione impugnata. Occorre dunque esaminare se essa sia direttamente ed individualmente interessata.
- 89 Non si può contestare il carattere diretto dell'interesse. Infatti, poiché essa consente l'immediata realizzazione dell'operazione di concentrazione progettata, la decisione impugnata è atta a determinare una modificazione immediata della situazione dei mercati rilevanti, modificazione che dipende quindi dalla mera volontà delle parti (V. sentenza 24 marzo 1994, *Air France/Commissione*, citata sopra, punto 80).
- 90 Si deve pertanto verificare se la ricorrente sia anche individualmente interessata da detta decisione.
- 91 Secondo una giurisprudenza costante «le persone diverse dai destinatari di una decisione possono affermare di essere individualmente interessate unicamente qualora tale decisione le riguarda a causa di determinate qualità loro peculiari o di una circostanza di fatto che le distingue da chiunque altro e perciò le identifica in modo analogo al destinatario» (v. sentenza della Corte 15 luglio 1963, causa 25/62, *Plaumann/Commissione*, Racc. pag. 197, in particolare pag. 223).

- 92 A tale proposito il Tribunale afferma, per quanto riguarda in primo luogo la partecipazione al procedimento, che è pacifico che la ricorrente, a seguito della comunicazione prevista dall'art. 4, n. 3, del regolamento n. 4064/89, ha reso note alla Commissione, con lettere del 27, 29 e 30 novembre 2001, e del 6, 20, 21 e 28 dicembre 2001, le sue osservazioni relative alle conseguenze dell'operazione di concentrazione in esame sulla situazione della concorrenza nei mercati interessati e sulla propria posizione. Peraltro la Commissione ha sentito la ricorrente in occasione di una riunione, il 5 dicembre 2001, e di una conferenza telefonica il 4 gennaio 2002, con gli agenti incaricati dell'esame del progetto di concentrazione.
- 93 Inoltre la BaByliss ha in sostanza fatto valere, in tali occasioni, le stesse critiche sollevate nel suo ricorso dinanzi al Tribunale. Tali osservazioni riguardavano principalmente la valutazione degli effetti della concentrazione sui diversi mercati geografici e dei prodotti interessati e, in particolare, la situazione della BaByliss nonché la valutazione dell'efficacia degli impegni proposti dalla SEB per porre rimedio ai problemi di concorrenza sollevati dal rilevamento della Moulinex.
- 94 Infine va osservato che le lettere indirizzate dalla ricorrente alla Commissione non costituiscono soltanto un'iniziativa unilaterale e non sollecitata da parte sua, ma che la Commissione l'ha invitata a più riprese a presentare le sue osservazioni.
- 95 Ne consegue che la ricorrente ha attivamente partecipato al procedimento. Anche se è vero che, come giustamente sottolineato dalla Commissione, la semplice partecipazione al procedimento non è, di per sé, certamente sufficiente a dimostrare che la ricorrente è individualmente interessata dalla decisione, specie nel settore delle concentrazioni il cui dettagliato esame richiede contatti regolari con numerose imprese, la partecipazione attiva al procedimento amministrativo costituisce tuttavia un elemento regolarmente preso in considerazione dalla giurisprudenza, in materia di concorrenza, anche nel settore più specifico del controllo delle concentrazioni, per accertare, unitamente ad altre circostanze

specifiche, la ricevibilità di un ricorso (v., in particolare, sentenze della Corte 28 gennaio 1986, 169/84, Cofaz e a./Commissione, punti 24 e 25, e 31 marzo 1998, cause riunite C-68/94, C-30/95, detta «Kali & Salz», Racc. pag. I-1375, punto 54; sentenza 19 maggio 1994, Air France/Commissione, citata sopra, punto 44).

- 96 Per quanto riguarda, in secondo luogo, la posizione di concorrente della ricorrente, si deve ricordare, anzitutto, che la BaByliss ha affermato, senza essere contraddetta dalla Commissione o dalla SEB, di essere uno dei principali operatori attivi sui mercati dei piccoli elettrodomestici definiti «di bellezza» o destinati alla cura della persona (asciugacapelli, piastre e spazzole elettriche, sfoltitrici, apparecchi per la depilazione femminile e per la cura del corpo ecc.).
- 97 La decisione impugnata, al ‘considerando’ 16, indica come settore economico interessato dall’operazione di concentrazione quello della vendita di piccoli elettrodomestici, che si compone di tredici categorie di prodotti, ossia le undici categorie di prodotti della gamma cucina, i ferri da stiro e i ferri da stiro con caldaia separata e la categoria degli apparecchi per la cura della persona. Ne consegue che il mercato degli apparecchi per la cura della persona è interessato, come peraltro indicato al ‘considerando’ 16 della decisione impugnata, dall’operazione di concentrazione in esame. Orbene, la Commissione e la SEB non contestano che la ricorrente sia uno dei principali concorrenti/operatori su tale mercato dei prodotti detti «di bellezza» o di cura della persona.
- 98 Inoltre occorre rilevare che gli impegni hanno parimenti ad oggetto l’insieme delle tredici categorie di piccoli elettrodomestici, ivi dunque compresi gli apparecchi detti «di bellezza» o di cura della persona.
- 99 Peraltro, anche se la ricorrente non era, né alla data di adozione della decisione impugnata né al giorno della presentazione del suo ricorso, direttamente presente in nessuno dei dodici altri mercati interessati dalla concentrazione, essa ha

tuttavia sostenuto di essere concorrente almeno potenziale in quanto starebbe per accedere al mercato europeo dei piccoli elettrodomestici da cucina.

- 100 La Commissione e la SEB non hanno contestato la ricevibilità di un ricorso proposto da un potenziale concorrente quando, come nel caso di specie, si trattava di mercati oligopolistici caratterizzati, in particolare, da ostacoli fortissimi all'entrata, derivanti dalla grande fedeltà al marchio, nonché dalla difficoltà di accesso alla distribuzione al minuto (v., in tal senso, sentenza del Tribunale 27 novembre 1997, causa T-290/94, Kaysersberg/Commissione, Racc. pag. II-2137).
- 101 La Commissione e la SEB hanno invece sottolineato che l'affermazione secondo la quale la ricorrente è un potenziale concorrente non era fondata né corroborata da elementi di prova. Tuttavia, nelle risposte ai quesiti scritti del Tribunale nonché nelle sue osservazioni sull'eccezione di irricevibilità, la ricorrente sostiene a tale proposito che, forte della sua esperienza sul mercato americano, ha avviato, fin dall'inizio del 2001, l'attuazione della sua strategia di accesso al mercato europeo dei piccoli elettrodomestici da cucina con il marchio Cuisinart, e più precisamente nei segmenti dei mini forni, tostapane, caffettiere espresso, tritatutto e robot da cucina, come dimostrerebbero i seguenti fatti: la prima analisi del mercato europeo dei piccoli elettrodomestici da cucina (febbraio 2001), lo studio tecnico sull'adattamento del voltaggio dei prodotti Cuisinart (febbraio-agosto 2001), il contratto di partenariato triennale con Paul Bocuse (ottobre 2001) e le fiere destinate ai professionisti con Paul Bocuse a Orlando e a Chicago per la presentazione dei prodotti Cuisinart (settembre 2001 e maggio 2002), la finalizzazione della strategia e del bilancio di previsione 2002 per il lancio di Cuisinart in Europa (novembre 2001), la trattativa con i principali clienti francesi per il campionario del marchio Cuisinart (dicembre 2001-maggio 2002), il lancio ufficiale nella stampa francese (previsto per marzo 2002 ma poi rinviato) e, infine, il 16 maggio 2002, la «data ufficiale del lancio di Cuisinart in Francia presso Paul Bocuse a Lione, in presenza di una cinquantina di invitati». La BaByliss intenderebbe, entro breve, inserirsi nei segmenti delle caffettiere elettriche e delle caffettiere espresso, nonché delle friggitrice.
- 102 La circostanza, sottolineata dalla Commissione e dalla SEB, secondo la quale l'ingresso effettivo della ricorrente nei mercati interessati dalla concentrazione è

stato più volte rimandato rispetto agli annunci fatti dalla BaByliss, non può costituire un motivo sufficiente a concludere che la BaByliss non possa essere considerata un concorrente potenziale. Il semplice fatto che l'ingresso sul mercato duri più tempo del previsto non significa infatti che esso non avrà luogo, e ciò ancor meno, come riconosciuto dalla Commissione al 'considerando' 24 della decisione impugnata, dal momento che «i costi e i tempi necessari all'ingresso in un nuovo mercato di prodotti possono essere notevoli in considerazione delle caratteristiche del mercato», che «per entrare in un nuovo mercato di prodotti un concorrente, presente o meno in altri mercati vicini o nel mercato di prodotti in questione in un'altra zona geografica, deve assicurarsi di avere sufficienti sbocchi e dunque un volume di vendita sufficiente [e perciò] dovrà far inserire gli articoli nei campionari dei clienti rivenditori e fare così conoscere il suo marchio ai consumatori finali, il che richiede un certo tempo e comporta notevoli spese di marketing e di pubblicità».

- 103 Ne consegue anche che, ancor prima che i prodotti della BaByliss siano effettivamente messi in vendita nei mercati, quest'ultima si è trovata in concorrenza diretta con la SEB-Moulinex per il campionamento dei suoi prodotti da parte dei principali clienti distributori. La ricorrente ha precisato a tale proposito che sono previste prove dimostrative in un «determinato numero di negozi» selezionati di Auchan e Monoprix, a partire dall'ottobre 2002. Pertanto la BaByliss appariva come concorrente attuale delle partecipanti all'operazione di concentrazione per tutti i mercati dei piccoli elettrodomestici da cucina in cui essa si accinge ad inserirsi a breve termine con il marchio Cuisinart. La ricorrente fa parimenti osservare, senza essere contraddetta, che i prodotti per la cura della persona nonché i piccoli elettrodomestici da cucina fanno parte dello stesso gruppo per tutti i clienti, che sono gli acquirenti stessi che campionano i prodotti e che le politiche d'acquisto sono collegate, conducendo così ad integrare il volume d'affari totale di tali categorie nell'obiettivo comune di ridurre i prezzi in base al fatturato complessivo.

- 104 Anche se, come sottolineato dalla Commissione, lo studio di fattibilità della ricorrente, risalente al novembre 2001, sembra prendere in considerazione, almeno a breve termine, il solo ingresso nel mercato francese cui non si fa

precisamente riferimento nella decisione impugnata, occorre osservare che la ricorrente ha chiarito che la strategia del gruppo BaByliss era di lanciare il marchio Cuisinart sul mercato francese, in primo luogo, al fine di guadagnare esperienza sul marketing dei prodotti e di concentrare gli investimenti importanti laddove l'insieme dell'organizzazione del gruppo è consolidata e che essa contava di basarsi sulla riuscita dell'accesso a detto mercato francese per poter, poi, espandersi anche in altri Stati membri.

- 105 Peraltro occorre ricordare che la BaByliss è detenuta al 100% dalla Conair, società americana, che è attiva su tutti i segmenti dei piccoli elettrodomestici (cucina, bellezza, pulizia) negli Stati Uniti e nel mondo, principalmente con i marchi BaByliss, Conair e Revlon.
- 106 Benché essa non sia presente su un mercato interessato ai sensi del regolamento n. 4064/89, la posizione della BaByliss nel mercato degli apparecchi per la cura della persona nonché l'attività e l'esperienza della sua società madre Conair le conferiscono una base tale da giustificare la qualificazione di concorrente «potenziale» e da agevolare il suo ingresso nel mercato dei piccoli elettrodomestici da cucina.
- 107 Infine, per quanto riguarda l'argomento della Commissione relativo allo scopo sociale della società BaByliss, è sufficiente constatare che essa non limita la sua attività al solo settore della pettinatura e della bellezza, come dimostra l'utilizzo dell'avverbio «in particolare» nella definizione del suo oggetto.
- 108 In terzo luogo, occorre rilevare che, nella prospettiva del suo progetto di accesso al mercato europeo dei piccoli elettrodomestici, la BaByliss si è più volte candidata per il rilevamento della Moulinex o, almeno, di talune sue attività.

- 109 Così la ricorrente ha depositato, il 25 settembre 2001, una prima offerta di rilevamento parziale avente ad oggetto la totalità delle attività della Krups (diritti di proprietà intellettuale, materiali e attrezzature, fabbriche in Messico, stock, reti di distribuzione) per un prezzo di 100 milioni di euro.
- 110 La SEB sostiene che tale offerta non è atta ad individuare la ricorrente poiché era irricevibile e non è stata nemmeno presa in considerazione dal Tribunal de commerce di Nanterre.
- 111 La ricorrente ha affermato, a tale proposito, che essa non era stata messa in condizioni di formulare un'offerta globale sulla totalità delle attività e del personale della Moulinex, in quanto non ha potuto avere accesso ad informazioni finanziarie sulla società nonostante le diverse richieste scritte a tal fine. Solo la società SEB sarebbe stata in grado di effettuare un audit completo delle fabbriche della Moulinex e di inviare agli amministratori giudiziari un'offerta globale di rilevamento della Moulinex.
- 112 Parimenti la De'Longhi, in una lettera inviata alla Commissione il 3 dicembre 2001, ha denunciato la mancanza di trasparenza che ha caratterizzato la procedura di cessione della Moulinex, rilevando quanto segue:

«La SEB ha elaborato la sua offerta per un'acquisizione parziale, limitata a determinati stabilimenti di produzione della Moulinex e alle attività ad essi connesse, ma ha successivamente ottenuto di rilevare parimenti i modelli e altri beni di produzione inerenti ad attività non trasferite [...] senza modificare peraltro il prezzo proposto. Parimenti, la SEB ha ottenuto in pratica di poter utilizzare il marchio Moulinex per tutti i suoi prodotti, senza prevedere alcunché in cambio, nonostante il valore di tale marchio, leader in Europa nel settore di cui trattasi [...]. Ciò giustifica, in tale ambito, l'incertezza sulle modalità della cessione al momento della presentazione delle manifestazioni d'interesse. Tale

situazione ha avuto come risultato che la maggior parte dei concorrenti della SEB non ha presentato alcuna offerta, anche perché le ragioni per cui le condizioni e le modalità dell'operazione non sono state rese pubbliche o lo sono state solo di recente, dopo l'approvazione dell'acquisizione».

- 113 La SEB ha contestato tali affermazioni. Essa ha ricordato a tale proposito che, poiché non si trattava di un procedimento di liquidazione giudiziaria, potevano essere presentate unicamente le offerte volte ad un risanamento dell'impresa e che sono state presentate agli amministratori giudiziari entro il termine fissato dalla procedura concorsuale solo tre offerte tese ad un rilevamento totale o parziale delle attività della Moulinex, ossia quelle della Euroland, della società Participation industrielle e del gruppo SEB. Le due prime offerte sono state giudicate irricevibili dal Tribunal de commerce di Nanterre, mentre le altre manifestazioni d'interesse ricevute dagli amministratori giudiziari vertevano, in sostanza, solo sul marchio Krups. Tali diverse manifestazioni d'interesse, in particolare quella inviata dalla BaByliss, la quale non aveva ad oggetto le azioni della Krups bensì unicamente talune sue attività, erano, secondo la SEB, molto restrittive, visto che non rientravano in un piano di risanamento, poiché non prevedevano alcun rilevamento degli stabilimenti industriali della Moulinex né il loro impiego, e non erano dunque ricevibili. Pertanto, il Tribunal de commerce di Nanterre avrebbe deciso che l'offerta «presentata dal gruppo SEB rimane[va] dunque in realtà l'unica sussistente». La SEB sottolinea che, nell'ambito dell'appello proposto contro tale sentenza, la Cour d'appel di Versailles ha respinto ogni censura avente ad oggetto il procedimento seguito dagli amministratori giudiziari, mentre, in particolare, la BaByliss, che era intervenuta volontariamente in tale procedimento, aveva sostenuto che «la rapidità e la precipitazione del rilevamento non [aveva] consentito alle società interessate, e in particolare alla società Euroland e alla SA BaByliss, di esaminare il fascicolo e di elaborare, a condizioni normali e con termini sufficienti, un piano di mantenimento per la prima e di cessione per la seconda».
- 114 Si deve rammentare, a tale proposito, che eventuali qualificazioni nazionali sono ininfluenti per valutare la natura di un'attività alla luce di una disposizione di diritto comunitario (sentenza del Tribunale 12 dicembre 2000, causa T-128/98, Aéroports de Paris/Commissione, Racc. pag. II-3929, punto 128). Inoltre, la circostanza secondo cui l'offerta della BaByliss è stata giudicata, secondo il diritto

francese, irricevibile in quanto non rientrante in un piano di risanamento a mezzo di cessione, non toglie nulla al fatto che con tale offerta la ricorrente ha manifestato, fin dal 25 settembre 2001, il suo interesse per il rilevamento di almeno una parte della Moulinex.

115 Di seguito, la ricorrente ha continuato a manifestare il suo interesse per la società Moulinex, formulando tre offerte supplementari di rilevamento, parziale o totale, di quest'ultima, ossia:

- l'offerta di rilevamento totale della Moulinex, in data 29 novembre 2001, che comprende il rilevamento della totalità dell'organico in Francia, ossia circa 5500 persone, e delle attività della Moulinex, ivi compresi gli stock, per il valore simbolico di un euro; tale offerta è stata comunicata alla Commissione nell'ambito del suo esame dell'operazione di concentrazione di cui trattasi, nonché alla Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation e de la Répression des Fraudes (DGCCRF) e al rappresentante del Ministro dell'economia in Francia;
- l'offerta di rilevamento parziale della Moulinex, in data 28 dicembre 2001; tale nuova offerta aveva ad oggetto l'acquisizione della totalità delle attività della Krups nel mondo, delle sue attrezzature industriali e del personale ad essa collegato, per una somma da definire in funzione del perimetro delle attività interessate; tale offerta è stata comunicata alla Commissione nell'ambito del suo esame dell'operazione di concentrazione di cui trattasi ed è stata trasmessa alle autorità francesi;
- l'offerta di rilevamento di talune attività della Moulinex, in data 15 febbraio 2002: la BaByliss ha trasmesso agli amministratori giudiziari della Moulinex una nuova offerta di rilevamento di quest'ultima, comprendente le attività della Moulinex non rilevate dalla SEB e avente ad oggetto i siti di Alençon, di Bayeux e di Falaise, nonché tutti i beni destinati alla produzione di forni a microonde; il prezzo di acquisizione proposto dalla BaByliss ammontava a EUR 150 000.

- 116 Benché tali differenti offerte non rispettassero le condizioni fissate, fossero trasmesse ad autorità incompetenti a trattarle e fossero formulate dopo la concentrazione, ossia, per quella del 15 febbraio 2002, dopo la decisione impugnata, esse testimoniano tuttavia l'interesse costante e continuo della ricorrente, fin dal 25 settembre 2001, al rilevamento della Moulinex o di talune attività di quest'ultima.
- 117 Conseguo dall'insieme delle considerazioni svolte che la ricorrente è direttamente ed individualmente interessata dalla concentrazione tra la SEB e la Moulinex e che il suo ricorso volto ad ottenere l'annullamento della decisione impugnata è ricevibile.

Nel merito

- 118 La ricorrente adduce quattro motivi a sostegno del suo ricorso per annullamento. Il primo motivo concerne la violazione di forme sostanziali in quanto la Commissione ha accettato che la SEB proponesse impegni tardivamente. Con il secondo motivo la ricorrente sostiene che la Commissione ha commesso un errore di diritto nell'autorizzare la concentrazione al termine della fase I e senza avviare la fase II. Con il suo terzo motivo la ricorrente afferma che la decisione è viziata da un manifesto errore di valutazione in quanto gli impegni non sono sufficienti a porre rimedio ai problemi di concorrenza. Con il quarto motivo la ricorrente sostiene che la Commissione ha commesso un errore di diritto in quanto non ha verificato se il prezzo irrisorio pagato dalla SEB per il rilevamento della Moulinex e il contributo finanziario concesso dallo Stato francese fossero tali da rafforzare la posizione della SEB.

I — Sul primo motivo, relativo alla violazione di forme sostanziali in quanto la Commissione ha accettato che la SEB proponesse impegni tardivamente

Argomenti delle parti

119 La ricorrente sostiene che la decisione impugnata è inficiata da un vizio di forma in quanto ha autorizzato l'operazione contestata sulla base di impegni proposti dalla SEB successivamente alla scadenza del termine regolamentare di tre settimane a decorrere dalla data di ricezione della notifica.

120 La ricorrente ricorda che, ai sensi dell'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98, «[g]li impegni [durante la fase I, devono essere] comunicati alla Commissione entro tre settimane dalla data di ricezione della notificazione». Essa cita inoltre il punto 37 della sua comunicazione sulle misure correttive:

«Dato che le misure correttive della fase I sono concepite in modo da fornire una risposta immediata a problemi relativi alla concorrenza chiaramente individuabili, possono essere accettate solo modifiche limitate agli impegni proposti. Dette modifiche, presentate come risposta immediata alle conclusioni delle consultazioni, comprendono chiarimenti, precisazioni e/o altri miglioramenti volti a garantire che gli impegni siano fattibili ed efficaci».

121 La ricorrente sostiene che, nel caso di specie, la Commissione, accettando nuovi impegni da parte della SEB più di dieci giorni dopo la scadenza del termine regolamentare di tre settimane, ha violato l'art. 18 del regolamento n. 447/98 e il punto 37 della comunicazione sulle misure correttive.

- 122 Infatti, il 5 dicembre 2001, termine per la presentazione degli impegni, la SEB avrebbe proposto alla Commissione un impegno consistente in un semplice blocco delle vendite di talune famiglie di prodotti con il marchio Moulinex per un periodo di due anni e in tutto il SEE ('considerando' 135 della decisione impugnata). La Commissione stessa avrebbe ritenuto che un impegno di tale tipo non consentiva di risolvere i problemi di concorrenza causati dall'operazione. Sarebbe a tale proposito sintomatico il fatto che la Commissione non ha peraltro neanche ritenuto necessario procedere ad un'analisi di mercato volta a valutarne l'efficacia.
- 123 La ricorrente rileva che solo il 18 dicembre 2001, ossia cinque settimane dopo la notifica dell'operazione in esame, la SEB ha proposto nuovi impegni, consistenti nella concessione a terzi di una licenza esclusiva sul marchio Moulinex, relativa alla vendita di tutte le famiglie di prodotti interessati dall'operazione, per un periodo di tre anni. Essa aggiunge che proprio tale seconda proposta di impegni è stata seguita da un terza proposta con la quale la si modificava sostanzialmente poco prima che fosse adottata la decisione impugnata, per giungere infine alla soluzione presa in considerazione dalla Commissione ('considerando' 129-134 della decisione impugnata).
- 124 Secondo la ricorrente appare così che la seconda e la terza proposta di impegni presentate dalla SEB si discostavano fundamentalmente, per la loro natura, la loro portata e la loro durata, dalla proposta inizialmente avanzata da quest'ultima. Pertanto, esse non possono essere considerate meri miglioramenti degli impegni iniziali, ai sensi della comunicazione della Commissione, bensì costituirebbero nuovi impegni. La Commissione avrebbe così dovuto, in tale fase del procedimento, decidere di avviare la fase II.
- 125 La ricorrente sottolinea, come termine di paragone, che nella decisione della Commissione 14 marzo 2000, che dichiara una concentrazione incompatibile con il mercato comune e con l'accordo sul SEE (Caso COMP/M.1672 Volvo/Scania, GU L 143, pag. 74), ai punti 359 e 362, la Volvo aveva presentato una prima proposta di impegni entro il termine previsto a tal fine (nel caso di specie, durante

la fase II), e successivamente aveva formulato una nuova proposta di impegni 15 giorni più tardi. La Commissione avrebbe rifiutato di prendere in considerazione tali secondi impegni in quanto «la nuova proposta non conten[eva] nulla che l'impresa non avesse potuto inserire in una dichiarazione di impegni presentata entro il termine di tre mesi».

- 126 La Commissione sostiene che l'affermazione, secondo la quale essa avrebbe commesso una violazione di forme sostanziali nell'accettare che la SEB presentasse impegni tardivi, è priva di ogni fondamento.

Giudizio del Tribunale

- 127 Occorre ricordare che nel corso della fase I le partecipanti alla concentrazione hanno proposto in tre occasioni determinati impegni alla Commissione, ossia il 5 dicembre 2001, il 18 dicembre 2001 e in un'altra data, non altrimenti specificata, precedente l'adozione della decisione impugnata dell'8 gennaio 2002.

- 128 In sostanza, il contenuto di ciascuno di tali impegni era il seguente:

— nella loro versione iniziale del 5 dicembre 2001 (in prosieguo: la «versione iniziale degli impegni»), gli impegni prevedevano il ritiro da tutto il SEE, per un periodo di due anni, di cinque categorie di prodotti interessati del marchio Moulinex;

- nella loro versione modificata del 18 dicembre 2001 (in prosieguo: la «versione modificata degli impegni»), gli impegni prevedevano la concessione esclusiva del marchio Moulinex per una durata di tre anni, abbinata all'impegno di rinunciare all'uso del marchio Moulinex per un ulteriore anno successivo alla scadenza della concessione, per tutte le categorie di prodotti in Belgio, Grecia, Paesi Bassi e Portogallo, e per la categoria delle friggitrici in Germania, Austria, Danimarca, Norvegia e Svezia, nonché all'obbligo di approvvigionamento a carico dei licenziatari per quattro categorie di prodotti interessati;

- infine, nella loro versione finale accettata nella decisione impugnata (in prosieguo: la «versione finale degli impegni»), gli impegni prevedono una concessione esclusiva del marchio Moulinex della durata di cinque anni, abbinata all'impegno di rinunciare all'uso del marchio Moulinex per tre anni successivi alla scadenza della concessione, per tutte le categorie di piccoli elettrodomestici in Austria, Germania, Belgio, Danimarca, Grecia, Norvegia, Paesi Bassi, Portogallo e Svezia, nonché all'obbligo di approvvigionamento della durata di due anni a carico del licenziatario in Germania per una categoria di prodotti interessati.

129 Si deve rilevare che, ai sensi dell'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98:

«Gli impegni proposti alla Commissione dalle imprese interessate a norma dell'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento (...) n. 4064/89 che costituiscano, nelle intenzioni delle parti, la base per una decisione in forza dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), di detto regolamento [devono essere] comunicati alla Commissione entro tre settimane dalla data di ricezione della notificazione».

- 130 Nel caso di specie, poiché la notifica della concentrazione era stata effettuata il 13 novembre 2001, il termine per proporre impegni alla Commissione nel corso della fase I scadeva, in applicazione del metodo di computazione dei termini definito agli artt. 6-9 e 18, n. 3, del regolamento n. 447/98, il 5 dicembre 2001. Ne consegue che la versione iniziale degli impegni è stata depositata alla Commissione entro i termini stabiliti dall'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98.
- 131 È tuttavia costante che la versione iniziale degli impegni non è quella finalmente accettata dalla Commissione nella decisione impugnata. Ai sensi del 'considerando' 135 della decisione impugnata, la versione iniziale degli impegni non consentiva infatti alla Commissione di dissipare ogni serio dubbio sulla compatibilità della concentrazione con il mercato comune, in quanto essa non avrebbe consentito di sostituire un operatore alla Moulinex e non riguardava la totalità dei mercati in cui la concentrazione poteva suscitare seri dubbi.
- 132 Orbene, è pacifico che sia la versione modificata degli impegni che la versione finale di questi ultimi sono state depositate dalle partecipanti alla concentrazione oltre il termine di tre settimane previsto dall'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98. Alla luce di ciò occorre esaminare se la Commissione potesse accettare detti impegni senza violare quest'ultima disposizione.
- 133 Per effettuare tale esame si devono anzitutto prendere in considerazione i termini delle disposizioni applicabili dei regolamenti nn. 4064/89 e 447/98.
- 134 Si deve rilevare che, ai sensi dell'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98, i partecipanti alla concentrazione devono comunicare alla Commissione entro il termine di tre settimane gli impegni che costituiscano «nelle intenzioni delle parti, la base per una decisione» adottata al termine della fase I.

- 135 Analogamente, in forza dell'art. 10, n. 1, secondo comma, del regolamento n. 4064/89, è previsto che la fase I sia estesa a sei settimane se, successivamente alla notifica di una operazione di concentrazione, le imprese interessate presentano impegni, ai sensi dell'art. 6, n. 2, del medesimo regolamento, «affinché essi siano presi in considerazione, nell'interesse delle parti» in una decisione conclusiva della fase I.
- 136 Emerge dai termini di tale disposizione che il termine di tre settimane previsto dall'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98 è vincolante per le partecipanti alla concentrazione, nel senso che, se queste ultime propongono impegni dopo la scadenza di tale termine, la Commissione non è tenuta a prenderli in considerazione nel corso della fase I. Non si evince invece dal tenore delle disposizioni precitate che è vietato alla Commissione di prendere in considerazione tali impegni tardivi.
- 137 Al fine di determinare se l'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98 debba tuttavia essere interpretato in tal senso, occorre nondimeno esaminare i termini di detta disposizione alla luce degli scopi da essa perseguiti.
- 138 A tale proposito occorre rilevare che detta disposizione è stata introdotta dal regolamento n. 447/98, il quale ha abrogato il regolamento (CE) della Commissione 21 dicembre 1994, n. 3384, relativo alle notificazioni, ai termini e alle audizioni di cui al regolamento n. 4064/89 (GU L 377, pag. 1), a seguito dell'adozione del regolamento n. 1310/97. Quest'ultimo ha introdotto nel regolamento n. 4064/89 un quadro normativo per l'offerta di impegni nel corso della fase I. Ai sensi del 'considerando' 16 del regolamento n. 447/98, la Commissione indica che i termini per la presentazione degli impegni previsti da detto regolamento sono necessari «[per] consentire alla Commissione di valutare adeguatamente gli impegni proposti al fine di rendere la concentrazione compatibile con il mercato comune e di provvedere alle debite consultazioni con le altre parti interessate, i terzi e le autorità degli Stati membri».

- 139 Emerge così da tale ‘considerando’ che, con l’introduzione del termine previsto dall’art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98, la Commissione ha inteso assicurarsi di disporre del tempo necessario per valutare gli impegni proposti e consultare i terzi. Orbene, se è vero che il perseguimento di tale obiettivo richiede necessariamente che il termine previsto da detta disposizione sia vincolante per le partecipanti alla concentrazione, di modo che queste ultime siano private della possibilità di presentare impegni, prima della conclusione della fase I, entro un termine che non consenta alla Commissione di disporre del tempo necessario per valutarli e consultare i terzi, esso non impone tuttavia in alcun modo che tale termine sia vincolante anche per la Commissione, dato che quest’ultima può perfettamente decidere, alla luce delle circostanze del caso di specie, che un termine più breve sia sufficiente per procedere a dette valutazioni e consultazioni.
- 140 Da ciò consegue che l’art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98 deve essere inteso nel senso che, se è vero che le partecipanti ad una concentrazione non possono obbligare la Commissione a prendere in considerazione impegni e loro modifiche intervenuti dopo il termine di tre settimane, è pur vero che la Commissione, se ritiene di avere il tempo necessario per esaminarli, deve essere in condizione di autorizzare la concentrazione sulla base di tali impegni, anche se intervengono modifiche dopo il termine di tre settimane.
- 141 Da quanto precede consegue quindi che la Commissione poteva accettare la versione modificata degli impegni e la versione finale di questi ultimi dopo la scadenza del termine di tre settimane previsto dall’art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98, dato che tale termine non era per essa vincolante.
- 142 In ogni caso, si deve constatare che, contrariamente a quanto fatto valere dalla ricorrente, la Commissione si è conformata, nell’acceptare tali impegni, ai principi illustrati in materia nella comunicazione sulle misure correttive.

143 In via preliminare si deve a tale proposito sottolineare che, contrariamente a quanto suggerito dalla Commissione nella sua comparsa di risposta, detta comunicazione non è priva di ogni obbligo giuridico vincolante. Infatti, la Commissione è vincolata dalle comunicazioni da essa emanate in materia di controllo delle concentrazioni nei limiti in cui queste ultime non derogano a norme del Trattato e del regolamento n. 4064/89 (v., in tal senso, sentenze della Corte 13 giugno 2002, causa C-382/99, Paesi Bassi/Commissione, Racc. pag. I-5163, punto 24, e 26 settembre 2002, causa C-351/98, Spagna/Commissione, Racc. pag. I-8031, punto 53). Peraltro, la Commissione non può discostarsi dalle norme che essa si è imposta (v., in particolare, sentenza del Tribunale 17 dicembre 1991, causa T-7/89, Hercules Chemicals/Commissione, Racc. pag. II-1711, punto 53).

144 Orbene, nella comunicazione sulle misure correttive, la Commissione ha indicato:

«37. Qualora la valutazione riveli che gli impegni offerti non sono sufficienti per eliminare i problemi relativi alla concorrenza suscitati dalla concentrazione, le parti vengono informate in merito. Dato che le misure correttive della fase I sono concepite in modo da fornire una risposta immediata a problemi relativi alla concorrenza chiaramente individuabili, possono essere accettate solo modifiche limitate agli impegni proposti. Dette modifiche, presentate come risposta immediata alle conclusioni delle consultazioni, comprendono chiarimenti, precisazioni e/o altri miglioramenti volti a garantire che gli impegni siano fattibili ed efficaci».

145 Nel caso di specie, relativamente alle modifiche apportate dalla versione finale degli impegni alla versione modificata, è palese, e non contestato dalla ricorrente, che esse sono limitate ai sensi del punto 37 della comunicazione sulle misure correttive. Rispetto alla versione anteriore, la versione finale degli impegni proroga infatti solamente la durata della concessione esclusiva e dell'ulteriore divieto di utilizzare il marchio, estende ad altri cinque Stati membri il principio applicato ai primi quattro, secondo cui la concessione avrà ad oggetto tutti i piccoli elettrodomestici e, infine, riduce la portata dell'obbligo di approvvigio-

namento. Poiché tali modifiche riguardano unicamente l'ambito di applicazione, nel tempo, in relazione ai prodotti e al territorio geografico, degli obblighi previsti nella versione modificata degli impegni, le si può ritenere modifiche limitate, volte a migliorare o a perfezionare la versione iniziale degli impegni ai sensi del punto 37 della comunicazione sulle misure correttive.

146 A proposito dei cambiamenti apportati dalla versione modificata alla versione iniziale degli impegni, consistenti nel trasformare un obbligo di ritiro del marchio Moulinex in un obbligo di concessione di una licenza esclusiva di tale marchio, si deve constatare che, come il ritiro del marchio, anche la concessione di una licenza esclusiva produce l'effetto di privare il titolare del marchio Moulinex, nel caso di specie la SEB, del diritto di utilizzare detto marchio nei territori interessati. Alla luce di ciò, la circostanza, secondo cui la concessione di una licenza esclusiva consente, inoltre, ad un terzo di utilizzare il marchio, può essere considerata come un «miglioramento» rispetto al semplice ritiro.

147 Peraltro, nel caso di specie, gli impegni prevedono, al punto 1, lett. c), che la SEB rinuncia ad utilizzare il marchio Moulinex per un periodo di tre anni successivo alla scadenza dei contratti di concessione. Inoltre il punto 1, lett. a), secondo capoverso, consente ai licenziatari di cessare di utilizzare il marchio Moulinex in ogni momento durante il periodo di durata della concessione, al fine di migrare definitivamente verso il proprio marchio. In applicazione di tali due disposizioni, il marchio Moulinex sarebbe stato ritirato dal mercato per un periodo di almeno tre anni e, per lo meno in teoria, di massimo otto anni. Ne consegue che, contrariamente a quanto sostenuto dalla ricorrente, la versione finale degli impegni non si limita a sostituire al ritiro del marchio Moulinex previsto dalla versione iniziale la concessione di licenze per il detto marchio, ma consolida tale ritiro obbligando la SEB ad accordare una concessione. Anche per questo motivo, la versione finale degli impegni costituisce un «miglioramento» rispetto alla versione iniziale di questi ultimi.

148 Inoltre, anche se i terzi non sono stati esplicitamente consultati in merito alla versione iniziale degli impegni, tale miglioramento può essere considerato come

una «risposta immediata alle conclusioni delle consultazioni» dei terzi, destinata a rendere gli impegni «fattibili ed efficaci». Infatti, in risposta alla domanda 25 del questionario trasmesso alle concorrenti, la ricorrente stessa ha sottolineato che, per assicurare una posizione duratura su ogni mercato nazionale interessato, due criteri rivestono un'importanza fondamentale: la fedeltà al marchio e l'accesso alle diverse reti di distribuzione. In considerazione di tali elementi di risposta, la Commissione ha potuto logicamente dedurre dalla consultazione dei terzi che una licenza esclusiva del marchio Moulinex costituiva una risposta immediata ai problemi identificati da questi ultimi, poiché, contrariamente al semplice ritiro del marchio, una tale concessione consente di sostituire alla Moulinex un operatore che dispone di un marchio noto e che ha accesso ai canali di distribuzione.

149 Emerge peraltro dal fascicolo dinanzi al Tribunale che, in una nota del 17 dicembre 2001 «sugli impegni eventuali della SEB», la De'Longhi ha esplicitamente indicato alla Commissione che, «come alternativa alla cessione, si potrebbe pretendere da parte della SEB un impegno alla concessione di licenze a terzi acquirenti per il marchio Moulinex in tutti i mercati nazionali in cui l'operazione comporti effetti anticoncorrenziali particolarmente importanti». Se è vero che, come ha fatto valere in udienza, la De'Longhi ha accennato a tale presa di posizione nella sua risposta al questionario sugli impegni del 3 gennaio 2002, è pur vero che quest'ultima costituisce un indizio atto a confermare che la Commissione ha potuto ritenere, ragionevolmente e comunque senza commettere errori manifesti, che un impegno di licenza costituisse una risposta immediata alle consultazioni dei terzi, dato che la De'Longhi stessa ha suggerito tale opzione prima che essa fosse proposta dalla SEB.

150 Per tutte le ragioni esposte, la versione modificata degli impegni e la versione finale di questi ultimi possono essere considerate modifiche limitate che, ai sensi del punto 37 della comunicazione sulle misure correttive, possono essere accettate dalla Commissione successivamente alla scadenza del termine previsto dall'art. 18, n. 1, del regolamento n. 447/98.

151 Di conseguenza, il primo motivo deve essere respinto integralmente.

II — Sul secondo motivo, secondo il quale la Commissione ha commesso un errore di diritto nell'autorizzare l'operazione di concentrazione senza avviare la fase II

Argomenti delle parti

¹⁵² La ricorrente sostiene che la Commissione ha commesso un errore di diritto in quanto non ha avviato la fase II, sulla base dell'art. 6, n. 1, lett. c), del regolamento n. 4064/89, dal momento che non erano soddisfatte le condizioni per accordare un'autorizzazione al termine della fase I, in quanto gli impegni proposti dalla SEB non consentivano di escludere chiaramente ogni serio dubbio circa la compatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune.

¹⁵³ La ricorrente ricorda che la comunicazione sulle misure correttive prevede che «gli impegni presentati alla Commissione [nella prima] fase del procedimento devono essere sufficienti da escludere chiaramente la presenza di seri dubbi» circa la compatibilità dell'operazione con il mercato comune. Più precisamente, impegni presi nel corso della fase I potrebbero essere autorizzati senza dover avviare la fase II unicamente qualora:

— i problemi di concorrenza sollevati dall'operazione siano facilmente identificabili;

— detti impegni siano sufficienti ad escludere chiaramente ogni serio dubbio e siano, pertanto, tali da fornire una risposta diretta ai problemi di concorrenza identificati;

— detti impegni appaiano come «risposta immediata» ai risultati delle consultazioni effettuate dalla Commissione presso gli operatori presenti sul mercato e le parti.

154 Così, la Commissione concluderebbe, nella sua comunicazione sulle misure correttive:

«Gli impegni nella fase I possono essere accettati soltanto in determinati tipi di situazione. Il problema relativo alla concorrenza deve essere così immediato e i rimedi così chiaramente definiti da non rendere necessario l'avvio di un'indagine approfondita».

155 La ricorrente rileva parimenti che, nella causa Volvo/Scania, citata sopra, la Commissione ha respinto una proposta di impegni sottopostale dalle partecipanti alla concentrazione dopo aver osservato quanto segue:

«Non è possibile concludere che la nuova proposta eliminerebbe in modo chiaro ed inequivocabile tutte le preoccupazioni in materia di concorrenza. La complessità delle nuove proposte non avrebbe permesso alla Commissione di valutarle pienamente nel poco tempo restante prima della scadenza stabilita dall'articolo 10, paragrafo 3, del regolamento sulle concentrazioni. Sarebbe stato necessario effettuare ulteriori indagini e invitare i terzi interessati a trasmettere le loro osservazioni come stabilito dal regolamento sulle concentrazioni».

156 In considerazione di tali elementi, la ricorrente ritiene che la Commissione non poteva autorizzare l'operazione di concentrazione al termine della fase I senza

commettere un errore di diritto. La ricorrente sostiene infatti che la Commissione non poteva determinare con un grado di certezza sufficiente, all'esito della sola fase I, che gli impegni presi in considerazione consentissero di eliminare ogni dubbio sulla compatibilità dell'operazione con il mercato comune.

157 Tre elementi dimostrerebbero che la Commissione non era in condizioni, al termine della fase I, di determinare con la dovuta certezza che gli impegni accettati fossero sufficienti a risolvere ogni problema di concorrenza creato dall'operazione di concentrazione.

158 In primo luogo la ricorrente sottolinea che, per quanto a lei noto, la Commissione non ha mai autorizzato in passato operazioni di concentrazione sulla sola base di impegni relativi a licenze di marchio, dato che quest'ultima utilizzava sempre tali impegni in associazione o a completamento di altre misure correttive, quali le cessioni di attivi. La ricorrente rileva, a tale proposito, che la Commissione stessa prevede, al 'considerando' 16 della sua comunicazione sulle misure correttive, che «[q]uando il problema concorrenziale deriva da un'embricatura orizzontale, deve essere ceduta l'attività più adeguata». Secondo la ricorrente, la Commissione non poteva, conseguentemente, disporre di conoscenze tali da consentirle di determinare con un grado di certezza sufficiente se un semplice impegno di licenza di marchio fosse idoneo a risolvere chiaramente i problemi di concorrenza identificati.

159 In secondo luogo, la ricorrente fa valere che la Commissione non poteva disporre di una visibilità sufficiente in merito all'efficacia degli impegni presi in considerazione. Secondo la ricorrente, a differenza di un semplice impegno di cessione, i cui effetti sono facilmente valutabili dalla Commissione, l'efficacia di un impegno di licenza di marchio è, per sua natura, più difficile da giudicare in quanto dipende da diversi parametri quali la durata della licenza, la durata del successivo abbandono del marchio, l'esatta delimitazione della licenza. Inoltre, il fatto che le licenze del marchio Moulinex possano essere concesse, nello schema di impegni previsti dalla Commissione, ad imprese diverse a seconda dei prodotti e dei Paesi interessati, sarebbe atto a complicare ulteriormente la valutazione

dell'effetto di tali impegni. Pertanto, la ricorrente è del parere che la Commissione, senza ricorrere ad un procedimento d'indagine approfondita, non poteva essere in condizioni di determinare con un grado di precisione sufficiente se il terzo o i terzi licenziatari sarebbero effettivamente in grado di esercitare un contrappeso reale alla SEB-Moulinex dopo l'operazione, per ciascuna gamma di prodotti e per ogni Paese interessato.

- 160 In terzo luogo la ricorrente sottolinea che il questionario volto a valutare l'efficacia della versione modificata degli impegni presentati dalla SEB è stato trasmesso ai terzi interessati il 20 dicembre 2001, e la risposta era richiesta per il 21 dicembre 2001. Orbene, a suo parere, l'estrema brevità di tale termine per la risposta non poteva consentire ai terzi interrogati di manifestare un'opinione precisa e circostanziata sugli effetti prevedibili degli impegni proposti. La ricorrente ammette che un termine per la risposta molto breve può, in alcuni casi, essere accettato, qualora si tratti di impegni i cui effetti siano facilmente valutabili, quali le cessioni di attività. D'altro canto, se si tratta di impegni complessi e in aggiunta poco frequenti il termine di un giorno non può in alcun caso essere considerato sufficiente a consentire ai terzi interessati di manifestare un'opinione circostanziata.
- 161 La Commissione contesta di aver commesso un errore di diritto nel decidere di autorizzare l'operazione di concentrazione al termine della fase I e senza avviare il procedimento d'indagine approfondita.

Giudizio del Tribunale

- 162 Si deve osservare, in via preliminare, che, sostenendo che la Commissione abbia commesso un errore di diritto nel non avviare la fase II nonostante gli impegni proposti dalla SEB non fossero sufficienti ad escludere chiaramente ogni serio dubbio, la ricorrente mette in discussione la valutazione economica che ha

condotto la Commissione ad accettare gli impegni proposti dalla SEB. Sotto tale profilo questo motivo si confonde con il terzo motivo, concernente un manifesto errore di valutazione dell'idoneità degli impegni a risolvere i problemi di concorrenza individuati. Pertanto, tale aspetto sarà esaminato nell'ambito del terzo motivo.

- 163 Occorre rilevare che, ai sensi del 'considerando' 8 del regolamento n. 1310/97, gli impegni proposti durante la fase I possono essere accettati «nei casi in cui il problema che sorge sotto il profilo della concorrenza è ben identificabile e può essere risolto facilmente». Parimenti, al punto 37 della comunicazione sulle misure correttive, si ripete che le misure della fase I «sono concepite in modo da fornire una risposta immediata a problemi relativi alla concorrenza chiaramente individuabili».
- 164 Nel caso di specie, si deve constatare, per quanto riguarda la natura dei problemi di concorrenza in esame, che la ricorrente non individua altri problemi oltre a quelli rilevati dalla Commissione nella decisione impugnata.
- 165 A tale proposito occorre peraltro rilevare che, nel caso di specie, la Commissione si è basata su un'analisi della concorrenza prudente. Infatti, contrariamente a quanto sostenuto dalle parti che hanno effettuato la notifica nel corso del procedimento amministrativo, le quali consideravano mondiale la dimensione geografica dei mercati, la Commissione ha preso in considerazione, ai sensi del 'considerando' 30 della decisione impugnata, «al termine della prima fase si deve prendere in considerazione la definizione nazionale dei mercati geografici interessati, in quanto essa è la più verosimile». Parimenti, per valutare la posizione concorrenziale della nuova società risultante dalla concentrazione, la Commissione ha sommato le parti di mercato della SEB e della Moulinex supponendo l'assenza di perdite relative alla vendita da parte della Moulinex, nonostante il contesto del rilevamento potesse comportare tali perdite e la commercializzazione di determinati modelli Moulinex fosse cessata. Al 'considerando' 42 della decisione impugnata la Commissione ha quindi sostenuto che non si poteva escludere, «almeno all'esito di una prima fase di esame, che l'entità risultante dalla concentrazione [fosse] in grado di ripristinare la capacità concorrenziale della Moulinex al suo livello precedente alla liquidazione giudiziale».

- 166 Si deve allora affermare che la Commissione ha identificato con precisione i problemi di concorrenza sollevati dall'operazione di concentrazione in esame.
- 167 La ricorrente avanza tre elementi, volti a determinare che la Commissione non poteva stabilire con un grado di certezza sufficiente che gli impegni proposti consentivano di dissipare i dubbi in merito alla compatibilità dell'operazione di concentrazione e che essa ha pertanto commesso un errore di diritto nell'autorizzare l'operazione al termine della fase I. Tali elementi riguardano in primo luogo la natura degli impegni, in secondo luogo l'insufficiente visibilità di cui disponeva la Commissione per valutare l'efficacia di questi ultimi e, in terzo luogo, il termine impartito ai terzi per commentare gli impegni.
- 168 Per quanto riguarda, in primo luogo, la natura degli impegni proposti, occorre rammentare che, nel caso di specie, essi consistono nella conclusione di accordi esclusivi di licenza del marchio Moulinex in nove Stati membri, per tutti i tredici prodotti interessati e per un periodo di cinque anni, e, nell'impegno assunto dal gruppo SEB, per la durata del contratto di licenza e per i tre anni successivi alla sua espirazione, di non commercializzare alcun prodotto con il marchio Moulinex.
- 169 Né il regolamento n. 4064/89 né la comunicazione sulle misure correttive prevedono espressamente il tipo di impegno che può o deve essere accettato al termine della fase II o nell'ambito della fase I. Nonostante il regolamento n. 4064/89 sia volto ad impedire la creazione o il rafforzamento di strutture di mercato che possano ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato comune, gli impegni proposti devono tuttavia essere tali da consentire alla Commissione di stabilire che l'operazione di concentrazione in esame non crea e non rafforza una posizione dominante. Non vi è, a tale proposito, differenza di natura tra gli impegni presi nel corso della fase I e quelli presi nel corso della fase II, anche se i primi, tenuto conto del fatto che durante la fase I non si effettua un'analisi di mercato approfondita, non devono soltanto

consentire di stabilire che l'operazione non crea o non rafforza una posizione dominante, ma devono anche essere sufficienti ad escludere chiaramente ogni serio dubbio a tale proposito.

170 Anche se la cessione di attivi costituisce spesso la misura correttiva più adeguata a rimediare facilmente a un problema di concorrenza, in particolare in caso di sovrapposizione orizzontale, non si può escludere a priori che un accordo di licenza possa costituire una misura adeguata al fine di porre rimedio a problemi di concorrenza individuati. Così, nella sua sentenza 25 marzo 1999, causa T-102/96, Gencor/Commissione (Racc. pag. II-753, punto 319), il Tribunale ha ammesso che «non può escludersi a priori che impegni a prima vista di tipo comportamentale, come quello di non utilizzare una marca durante un certo periodo o di mettere a disposizione dei terzi concorrenti una parte della capacità di produzione dell'impresa sorta dalla concentrazione o, più in generale, quello di consentire l'accesso a un'infrastruttura essenziale, a condizioni non discriminatorie, siano essi stessi idonei a impedire l'emergere o il rafforzarsi di una posizione dominante».

171 La circostanza, evidenziata dalla ricorrente, secondo la quale la Commissione non avrebbe mai autorizzato in passato operazioni di concentrazione unicamente sulla base di impegni di licenza di marchio, non è pertinente. Non si può infatti contestare alla Commissione di aver accettato gli impegni proposti dalla SEB per l'unica ragione che essa non avrebbe mai autorizzato concentrazioni unicamente sulla base di impegni di licenza di marchio se questi ultimi non fossero atti a risolvere in modo efficace i problemi di concorrenza individuati. Tale questione, vertente sul contenuto degli impegni, sarà esaminata nell'ambito del motivo relativo al carattere insufficiente degli impegni.

172 Emerge inoltre dal fascicolo che, durante il procedimento amministrativo, diversi terzi, tra cui la De'Longhi, hanno peraltro indicato alla Commissione che un accordo di licenza poteva, a determinate condizioni, essere sufficiente per risolvere i problemi di concorrenza individuati nel caso di specie (v. sopra, punto 149).

- 173 Non si contesta il fatto che i marchi rivestono un'importanza capitale nel settore interessato dall'operazione di concentrazione e costituiscono uno dei principali criteri di scelta per i consumatori finali. Le offerte di rilevamento della Moulinex hanno avuto peraltro ad oggetto quasi esclusivamente i marchi di tale gruppo piuttosto che le unità di produzione, e anche la stessa ricorrente si era mostrata interessata soprattutto all'acquisizione del marchio Krups. È pacifico che, nel caso di specie, una cessione di elementi patrimoniali materiali avrebbe avuto solo un'incidenza marginale sulla struttura della concorrenza. Il fatto di esigere la cessione degli elementi patrimoniali immateriali costituiti dai diritti di marchio si sarebbe concretizzato, in sostanza, nel vietare parzialmente la concentrazione, il che sarebbe stato contrario al principio di proporzionalità se gli impegni di licenza di marchio fossero stati atti ad impedire la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante della SEB-Moulinex.
- 174 È giocoforza constatare che la ricorrente non dimostra che la Commissione non era nelle condizioni di stabilire se il terzo licenziatario o i terzi licenziatari sarebbero stati in grado di esercitare un contrappeso reale contro la SEB-Moulinex. Occorre osservare a tale proposito che, al contrario, la Commissione ha incluso, nella versione finale degli impegni, un considerando sulla qualità di licenziatario e ha imposto che il beneficiario o i beneficiari della licenza siano a lui vincolati con contratto, che siano solvibili e indipendenti e che siano capaci di esercitare una concorrenza effettiva sul mercato interessato.
- 175 Infine, contrariamente a quanto sostenuto dalla ricorrente, emerge dagli impegni proposti dalla SEB che non vi potranno essere diversi licenziatari in un unico Paese, dato che gli impegni prevedono espressamente al punto 1, lett. a), che la concessione è esclusiva in ciascuno Stato membro interessato e, al punto 1, lett. c), che la licenza avrà ad oggetto tutti i piccoli elettrodomestici e che né il licenziatario né la SEB potranno utilizzare il marchio Moulinex per altri prodotti.
- 176 Per quanto riguarda, in secondo luogo, la censura secondo la quale la Commissione non poteva disporre di una visibilità sufficiente circa l'efficacia degli impegni presi in considerazione, basta rilevare che, anche se l'efficacia di una licenza di marchio dipende da diversi criteri più difficilmente controllabili

rispetto ad una cessione di attivi, non si può tuttavia escludere a priori che la Commissione sia nelle condizioni di valutarne i parametri rilevanti nell'ambito della fase I.

177 È peraltro giocoforza osservare che la Commissione ha precisamente preso in considerazione tutti i criteri citati dalla ricorrente e ha potuto verificarli sul mercato. A seguito del proprio esame e delle risposte fornite dai terzi consultati, la Commissione è così stata nelle condizioni di poter meglio individuare le carenze degli impegni proposti inizialmente e di apportarvi le migliorie necessarie relativamente alla durata della licenza, alla durata del successivo abbandono del marchio e della delimitazione esatta della licenza. La versione finale degli impegni prevede dunque, in particolare:

- la proroga di due anni della durata dell'accordo di licenza e della durata del divieto di ulteriore concorrenza, inizialmente prevista per un periodo di, rispettivamente, tre anni e un anno [punto 1, lett. c), primo comma, degli impegni];
- l'estensione dell'accordo di licenza a tutti i prodotti interessati e il divieto per la SEB di commercializzare ogni prodotto (anche se diverso da quelli di cui trattasi) con il marchio Moulinex nei nove Stati membri interessati (punti 1, lett. a), e 1, lett. c), secondo comma, degli impegni);
- la soppressione dell'obbligo in capo ai licenziatari di approvvigionarsi per alcuni prodotti interessati presso la SEB (fatto salvo il caso particolare della Germania) [punto 1, lett. d), degli impegni];
- l'obbligo per i candidati licenziatari di essere attualmente presenti nei mercati o potenzialmente capaci di entrarvi (punto 1, lett. g), degli impegni).

178 Alla luce di quanto esposto, non si può ritenere che gli impegni erano di un'ampiezza e di una complessità tale che la Commissione si trovasse impossibilitata a determinare con il voluto grado di certezza che una concorrenza effettiva poteva essere ristabilita sul mercato, dato che la versione finale degli impegni riflette ampiamente le critiche formulate dai terzi. Si deve parimenti osservare che, per la stessa ragione, gli impegni accettati dalla Commissione erano sufficientemente precisi, di modo da consentire a quest'ultima di valutarne tutti gli elementi.

179 Per quanto riguarda, in terzo luogo, il tempo impartito ai terzi per esternare i propri commenti, occorre rammentare che, al punto 34 della sua comunicazione sulle misure correttive, la Commissione prevede quanto segue:

«34 Per poter costituire la base di una decisione in forza dell'articolo 6, paragrafo 2, le proposte di impegni devono soddisfare le seguenti modalità:

a) devono essere presentate in tempo utile, al più tardi l'ultimo giorno del periodo di tre settimane succitato;

(...)

Contestualmente alla presentazione degli impegni, le parti devono fornire una versione non riservata degli impegni stessi, da utilizzarsi per un test del mercato».

180 La ricorrente lamenta di aver dovuto trasmettere, entro il 21 dicembre 2001, le sue osservazioni sulla versione modificata degli impegni che gli era pervenuta il 20 dicembre 2001. Come sottolinea la Commissione, emerge tuttavia dal fascicolo che tale censura è infondata, dato che la lettera della Commissione indica espressamente che il termine impartito sarebbe scaduto il 2 gennaio 2002 e non il 21 dicembre 2001. Ne consegue che i terzi, tra cui la ricorrente, disponevano di un termine di dodici giorni per presentare le proprie osservazioni sulla versione modificata degli impegni. Tale termine è palesemente più che sufficiente, in particolare in considerazione degli obblighi di celerità del procedimento di controllo delle concentrazioni. Come nella sentenza *Kayserberg/Commissione*, citata sopra, nella quale il Tribunale ha accettato un termine di 24 ore accordato ai terzi per prendere posizione sulla nuova versione degli impegni. Occorre parimenti osservare che, anche se la ricorrente contesta il lasso di tempo concesso per commentare le ultime proposte di impegni, essa non contesta, invece, di essere stata in condizione, nonostante il breve termine impartito, di depositare commenti scritti sulla versione modificata degli impegni. Infine, la ricorrente non adduce nessuna prova che dimostri in che modo un lasso di tempo maggiore le avrebbe consentito di indicare elementi atti a modificare la decisione impugnata. A tale proposito è pertinente rilevare che quanto criticato dalla ricorrente dinanzi al Tribunale coincide sostanzialmente con quanto formulato nel corso del procedimento amministrativo. Alla luce di ciò si deve concludere che la Commissione ha adottato la decisione impugnata in piena coscienza di causa, dopo aver consultato utilmente i terzi sull'efficacia delle misure proposte per risolvere i problemi di concorrenza individuati.

181 Consegue da quanto precede che né i problemi di concorrenza in esame né la natura degli impegni proposti dalla SEB o il termine impartito ai terzi potevano impedire alla Commissione di ritenere che i seri dubbi potessero essere dissipati al termine della fase I.

182 Alla luce di quanto esposto si deve respingere il motivo secondo cui la Commissione ha commesso un errore di diritto non avviando la fase II.

III — Sul terzo motivo, concernente un manifesto errore di valutazione dovuto al fatto che gli impegni non erano sufficienti a porre rimedio ai problemi di concorrenza sollevati

183 La ricorrente sostiene che la decisione impugnata è inficiata da un manifesto errore di valutazione in quanto gli impegni assunti dalla SEB non sono sufficienti a porre rimedio ai problemi di concorrenza sollevati dall'operazione di concentrazione.

184 Tale motivo si compone di cinque parti. La ricorrente sostiene che la Commissione abbia commesso un manifesto errore di valutazione in quanto:

— l'impegno di licenza di marchio non è, per sua natura, atto a risolvere i problemi di concorrenza causati dall'operazione di concentrazione;

— gli impegni hanno una durata insufficiente;

— l'impegno di approvvigionamento sul mercato tedesco e le condizioni cui è vincolata la facoltà di approvvigionamento per tutti i licenziatari avranno come effetto di rafforzare la posizione della SEB-Moulinex;

- il fatto che la Commissione abbia accettato che lo stesso marchio possa essere sfruttato da imprese diverse in seno all'Unione europea è tale da suscitare comportamenti collusivi tra la SEB-Moulinex e il terzo licenziatario, o i terzi licenziatari;

- non è imposto alcun impegno su mercati che presentano tuttavia seri problemi di concorrenza.

185 La De'Longhi sostiene peraltro che gli impegni realizzano una ripartizione di mercato per quanto riguarda il marchio Moulinex.

Sulla prima parte, relativa al fatto che un impegno di licenza di marchio non è per di natura tale da risolvere i problemi di concorrenza causati dalla concentrazione

A — Argomenti delle parti

186 La ricorrente ritiene che l'impegno di licenza di marchio non è di natura tale da risolvere i problemi di concorrenza nel caso di specie. Così un semplice impegno di licenza di marchio non consentirebbe di compensare gli effetti negativi derivanti da una parte di mercato di circa il 40% sul mercato dei piccoli elettrodomestici da cucina considerato nel suo insieme, ad esclusione della Francia.

187 La ricorrente rileva che, nella sua comunicazione sulle misure correttive, la Commissione stessa evidenzia quanto segue:

- quando il problema concorrenziale deriva da una [sovrapposizione] orizzontale, deve essere ceduta l'attività più adeguata (punto 16);
- in casi eccezionali, un pacchetto di cessione che includa solo marchi e attività di supporto produttivo può essere sufficiente per creare le condizioni di una concorrenza effettiva. In tali circostanze occorrerà tuttavia «dimostrare alla Commissione che l'acquirente può integrare immediatamente ed efficacemente tali attività» (punto 18).

188 Essa osserva che, invece, la Commissione non prevede, in tale comunicazione, che una licenza di marchio possa essere di natura tale da risolvere, di per sé, problemi di sovrapposizione orizzontale. La Commissione non avrebbe peraltro mai in precedenza imposto, come impegno, una misura di licenza di marchio, non accompagnata da altre misure correttive, quali la cessione di marchi e attività, la cessione di capacità di produzione, il trasferimento di una parte del personale commerciale e amministrativo, nonché della mano d'opera inserita nello stabilimento industriale ceduto (v., ad esempio, decisione della Commissione 16 gennaio 1996, 96/435/CE, relativa ad un procedimento a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune ed il funzionamento dell'accordo SEE (Caso n. IV/M.623 - Kimberly-Clark/Scott, GU L 183, pag. 1).

189 A titolo di esempio, la ricorrente fa riferimento alla decisione della Commissione 27 luglio 2001, che dichiara la compatibilità con il mercato comune di una concentrazione (Caso n. IV/M.2337 - Nestlé/Ralston Purina, GU C 239, pag. 8), nella quale la Commissione avrebbe imposto impegni di cessione del marchio atti ad eliminare sovrapposizioni orizzontali di attività delle parti e a sostituire la

nuova società in una quota di mercato equivalente a quella detenuta dalla Ralston Purina prima dell'operazione. Inoltre, la Commissione avrebbe richiesto la cessione di tutti i prodotti della gamma interessata dagli impegni, in modo da evitare che chi riacquistasse il marchio subisse la concorrenza indiretta della Nestlé/Ralston Purina. Misure simili sarebbero state adottate dalla Commissione nel caso Kimberly-Clark/Scott, citato sopra.

- 190 La Commissione contesta che un impegno di licenza di marchio non sia atto a porre rimedio ai problemi di concorrenza determinati dall'operazione.

B — Giudizio del Tribunale

- 191 Occorre rammentare, anzitutto, che, come rilevato nell'ambito del precedente motivo, non si può tuttavia escludere a priori che un impegno di tipo comportamentale, quale l'impegno di licenza di marchio, sia di natura tale da risolvere i problemi di concorrenza posti da una concentrazione e che la questione rilevante non è sapere se la Commissione abbia già autorizzato operazioni di concentrazione unicamente sulla base di impegni di licenza di marchio, bensì se tali impegni fossero, nel caso di specie, atti ad impedire la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante.
- 192 È pacifico, a tale proposito, che i marchi costituiscono il principale elemento di concorrenza sui mercati interessati. Numerosi produttori hanno peraltro scelto di esternalizzare in tutto o in parte la loro produzione e di conservare unicamente i marchi, il personale addetto alle vendite e i gruppi di marketing.
- 193 D'altra parte è pacifico che, dato che la durata media di vita di un piccolo elettrodomestico è di tre anni, una licenza di marchio della durata di cinque anni,

associata ad un periodo di divieto d'uso supplementare di tre anni, durante i quali la SEB vieta ogni commercializzazione di piccoli elettrodomestici con il marchio Moulinex, è tale da consentire ai licenziatari di far migrare i clienti dei prodotti del marchio Moulinex al proprio marchio. A maggior ragione, quindi, ai sensi degli impegni, il licenziatario o i licenziatari dovranno essere solvibili, indipendenti, in possesso delle competenze per esercitare una concorrenza effettiva nel mercato interessato e dovranno, in ogni caso, essere approvati dalla Commissione.

194 Occorre rammentare, parimenti, che la concessione di una licenza di marchio è una misura correttiva presa in considerazione e richiesta da terzi all'operazione di concentrazione. Tale misura è dunque sembrata adatta a risolvere i problemi di concorrenza sollevati nel caso di specie.

195 Ne consegue che, salvo la diversa questione, volta a chiarire se la durata dell'impegno sia sufficiente, la quale sarà esaminata in prosieguo, gli impegni di licenza di marchio proposti dalla SEB possono essere tali da risolvere i problemi di concorrenza causati dall'operazione di concentrazione in esame.

196 Tale conclusione non può essere rimessa in discussione dagli esempi citati dalla ricorrente. Da un lato, diverse affermazioni di quest'ultima sono errate in fatto. Infatti, le parti di mercato medie della SEB-Moulinex nel settore dei piccoli elettrodomestici in Europa sono inferiori al 30% e non corrispondono quindi al 40%. Allo stesso modo, nella causa Nestlé/Ralston Purina, la Commissione non ha imposto cessioni di marchi per i mercati spagnoli, ma ha accettato, come opzione alternativa, impegni con i quali le parti accettavano di accordare licenze di marchio per un totale di circa otto anni (incluse le due fasi), il che consentiva di consolidare il nuovo marchio sul mercato ('considerando' 68 della decisione Nestlé/Ralston Purina, citata sopra). D'altra parte, comunque, la ricorrente non ha provato che i mercati e i problemi causati da tali concentrazioni presentavano

caratteristiche di base analoghe a quelle del caso di specie. La circostanza, seppure dimostrata, secondo la quale la Commissione ha stabilito che impegni vertenti unicamente su licenze di marchio non erano atti a risolvere i problemi di concorrenza causati da una determinata concentrazione non implica che tali impegni non siano sufficienti ad eliminare il rischio che si crei o si rafforzi una posizione dominante derivante da un'altra concentrazione realizzata su un altro mercato con caratteristiche diverse.

Sulla seconda parte, relativa al manifesto errore di valutazione commesso dalla Commissione nell'accettare impegni di durata insufficiente

A — Argomenti delle parti

¹⁹⁷ La ricorrente afferma che gli impegni accettati dalla Commissione hanno una durata insufficiente. Secondo la ricorrente, il ritorno ad una concorrenza effettiva implica infatti che l'eventuale riacquisitore del marchio Moulinex abbia i mezzi per sviluppare i marchi interessati e sia indotto a farlo. Nella decisione impugnata ('considerando' 36) la Commissione stessa riconoscerebbe peraltro che «i marchi sono uno dei principali criteri di scelta per i consumatori finali e costituiscono quindi uno degli elementi più importanti nella concorrenza tra produttori di piccoli elettrodomestici». Secondo la BaByliss, tale posizione è giustificata dal fatto che, in un settore in cui le caratteristiche tecnologiche dei prodotti non costituiscono un criterio determinante per l'acquisto di questi ultimi da parte del consumatore, l'immagine del marchio riveste un ruolo essenziale per i produttori al fine di vincolare la clientela.

¹⁹⁸ Alla luce di ciò, la notorietà del marchio sarebbe uno degli elementi più importanti dei mercati interessati e il mantenimento di tale notorietà ad un livello elevato presupporrebbe pesanti investimenti pubblicitari, al fine di venire a capo delle abitudini dei consumatori e delle barriere collegate alla reputazione degli

operatori ben consolidati. A parere della ricorrente tali investimenti possono essere ammortizzati economicamente solo in periodi molto lunghi e nei limiti in cui tutti i benefici degli investimenti ricadano sui loro promotori. Pertanto, mentre imprese già attive sul mercato potrebbero accontentarsi di sforzi in ambito pubblicitario relativamente contenuti, volti a mantenere un'immagine già costruita, non sarebbe lo stesso per un nuovo concorrente, in particolare in presenza di un gruppo potente che riunisca marchi ampiamente noti.

- 199 La ricorrente sostiene che le pubblicazioni economiche mostrano in modo molto preciso che un industriale razionale investirà sistematicamente al di sotto delle sue possibilità se può sperare di recuperare solo una parte degli investimenti. Di conseguenza, un acquirente, che non sarà proprietario dei marchi ma sarà dunque in condizione di investire per accrescere la notorietà di questi ultimi pur sapendo di doverli poi a sua volta restituire ad un concorrente, non sarebbe affatto indotto a mantenere o a sviluppare i marchi. Ne conseguirebbe un indebolimento molto forte dei marchi acquisiti. La durata della licenza e del periodo di divieto di sfruttamento che egli dovrà rispettare sarebbe così determinante per l'efficacia dell'impegno.
- 200 A titolo di esempio, la ricorrente evidenzia che, nel caso Kimberly-Clark/Scott, citato sopra, in cui l'entità risultante dall'operazione avrebbe detenuto una posizione leader nel mercato della carta igienica nel Regno Unito e in Irlanda, con una parte di mercato cumulativa compresa tra il 50 e il 60%, la Commissione ha richiesto la conclusione di un accordo di licenza sui marchi interessati di una durata totale di quindici anni.
- 201 La decisione della Commissione 10 ottobre 2001, C(01) 3014 def., che dichiara un'operazione di concentrazione incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE (caso COMP/M.2283, Schneider-Legrand), sancirebbe esplicitamente tale approccio nell'affermare:

«L'indagine condotta dalla Commissione ha confermato l'inconveniente di non beneficiare fin dall'inizio del proprio marchio e ha mostrato che un acquirente

avrebbe bisogno di un periodo più lungo (intorno ai sette anni) per realizzare la sostituzione del marchio proposto. Parallelamente, l'indagine della Commissione mostra che si dovrebbe tutelare l'acquirente con clausole che vietino l'utilizzo nei mercati interessati del marchio iniziale per un periodo superiore a dieci anni».

202 La ricorrente ritiene che gli elementi rilevati dalla Commissione per caratterizzare l'insufficienza degli impegni proposti nel caso Schneider-Legrand sono direttamente trasponibili al caso di specie.

203 Pertanto la Commissione avrebbe commesso un manifesto errore di valutazione nel considerare, nel caso di specie, che un impegno di licenza di marchio della durata di cinque anni, associato all'impegno da parte della SEB a non utilizzare il marchio Moulinex per un ulteriore periodo di tre anni, «dar[à] modo al concessionario di far passare i prodotti dal marchio Moulinex al proprio marchio, con perdite contenute a vantaggio della SEB nel momento in cui quest'ultima potrà reintrodurre il marchio Moulinex nei mercati interessati».

204 La Commissione, sostenuta dalla SEB, contesta di aver commesso un manifesto errore di valutazione nell'accettare impegni di una durata ritenuta insufficiente.

B — Giudizio del Tribunale

205 Al fine di esaminare le censure della ricorrente relative alla durata degli impegni, si deve ricordare che, ai sensi del punto 1, lett. a), secondo capoverso, di questi ultimi, essi sono volti ad autorizzare l'uso del marchio Moulinex unitamente al marchio proprio del licenziatario, al fine di consentire a quest'ultimo, durante e

dopo tale periodo di «co-branding», di affermare o rafforzare il proprio marchio nel mercato interessato. Per conseguire tale obiettivo, per la durata delle concessioni sul marchio Moulinex, il licenziatario sarà autorizzato ad utilizzare immediatamente il marchio Moulinex unitamente al proprio marchio o ad utilizzarlo singolarmente, in via temporanea, per poi procedere ad un «co-branding». Secondo tale disposizione, il licenziatario sarà ugualmente libero di passare dal «co-branding» al proprio marchio in qualunque momento durante la concessione.

206 Occorre anche rammentare che, per conseguire tale obiettivo, gli impegni prevedono, al punto 1, lett. g), terzo capoverso, che i licenziatari, ad eccezione degli operatori che svolgono un'attività principale di vendita al dettaglio, dovranno disporre di un proprio marchio idoneo ad essere associato al marchio Moulinex.

207 Emerge da quanto precede che l'obiettivo degli impegni non è quello di consentire lo sfruttamento del marchio Moulinex in quanto tale ai singoli licenziatari, bensì di permettere a questi ultimi, per un periodo transitorio durante il quale avranno il diritto di utilizzare il proprio marchio unitamente al marchio Moulinex, di assicurare la migrazione dal marchio Moulinex verso i propri marchi, affinché i licenziatari siano messi in condizione di esercitare una concorrenza effettiva al marchio Moulinex dopo tale periodo transitorio, quando la SEB sarà di nuovo legittimata ad utilizzare il marchio Moulinex nei nove Stati membri interessati.

208 Di conseguenza, contrariamente a quanto sostenuto dalla ricorrente, gli impegni non sono volti ad introdurre nei nove Stati membri interessati un nuovo marchio, bensì a consentire ai licenziatari di affermare o rafforzare il proprio marchio come marchio concorrente effettivo del marchio Moulinex.

209 Peraltro, dato che l'obiettivo degli impegni è quello di consentire ai licenziatari di affermare o di rafforzare il proprio marchio come marchio concorrente effettivo

del marchio Moulinex, la circostanza addotta dalla ricorrente, secondo la quale, in considerazione della sua presenza nel mercato attuale, del suo portafoglio di marchi e della notorietà del marchio Moulinex, la SEB sarebbe in condizioni di reintrodurlo facilmente nei nove Stati membri interessati, non è rilevante. Infatti, la questione non è se la SEB sarà in condizione di reintrodurre il marchio Moulinex negli Stati membri interessati, come occorre del resto supporre per verificare il carattere sufficiente degli impegni accettati nella decisione impugnata, ma se i licenziatari saranno in grado di affermare o rafforzare la propria posizione quali concorrenti effettivi della SEB.

210 Si deve allora verificare se la durata del periodo transitorio stabilito negli impegni sia sufficiente a conseguire tale obiettivo.

211 A tale proposito occorre, in primo luogo, rilevare che, in forza del punto 1, lett. c), primo capoverso, degli impegni, ciascuna concessione del marchio Moulinex nei nove Stati membri interessati avrà una durata di cinque anni. Peraltro, ai sensi della stessa disposizione e del punto 1, lett. c), secondo capoverso, la SEB, per la durata del contratto di concessione e per i tre anni successivi alla sua scadenza, rinuncia alla commercializzazione con il marchio Moulinex nei nove Stati membri interessati di piccoli elettrodomestici rientranti in una delle tredici categorie di prodotti in esame, nonché di altri apparecchi di uso domestico non compresi in tali categorie di prodotti, quali gli aspirapolvere o i forni a microonde.

212 Emerge da tali disposizioni che, contrariamente a quanto suggerito dalla ricorrente, la durata totale degli impegni in forza dei quali la SEB non potrà commercializzare prodotti con il marchio Moulinex non è di cinque anni, ma di otto anni, ossia cinque anni per un primo periodo durante il quale il licenziatario avrà il diritto esclusivo di utilizzare il marchio Moulinex singolarmente o unitamente al proprio marchio e un secondo periodo di tre anni durante il quale la SEB rinuncerà ad ogni commercializzazione con il marchio Moulinex nei paesi di cui trattasi. Ne consegue che per otto anni la SEB sarà privata del diritto di utilizzare il marchio Moulinex negli Stati membri interessati.

- 213 Emerge parimenti da tali disposizioni che ogni utilizzo del marchio Moulinex cesserà, nei nove Stati membri interessati, per un periodo di almeno tre anni e, perlomeno in teoria, di otto anni al massimo. Infatti, in forza degli impegni ciascun licenziatario resta libero di scegliere il momento in cui decide di passare dal «co-branding» al solo utilizzo del proprio marchio. Nella sua memoria d'intervento la SEB ha così reso noto al Tribunale che i candidati attuali all'ottenimento di una concessione prevedevano di migrare dal «co-branding» all'utilizzo del proprio marchio dopo un periodo da tre a quattro anni, il che avrebbe per conseguenza che, negli Stati membri interessati, il marchio Moulinex sparirebbe per un periodo di circa cinque anni.
- 214 Tale mancanza di spazi di vendita per il marchio Moulinex consentirà ai licenziatari di consolidare nel tempo la notorietà del proprio marchio. Inoltre, tale mancanza implica parimenti che la SEB non sarà in condizioni di recuperare automaticamente le posizioni detenute dalla Moulinex nel momento in cui potrà reintrodurre il marchio nei mercati in esame, successivamente al periodo di divieto d'uso.
- 215 Occorre peraltro ricordare che, al 'considerando' 140 della decisione impugnata, la Commissione ha sostenuto, senza essere contraddetta dalla ricorrente su tale punto, che la durata di vita media dei piccoli elettrodomestici si aggira intorno ai tre anni.
- 216 Risulta pertanto che la durata degli impegni si estenderà quasi per un periodo corrispondente a tre cicli del prodotto, mentre il periodo durante il quale ogni utilizzo del marchio Moulinex sarà vietato corrisponde almeno ad un ciclo del prodotto.
- 217 A tale proposito si deve rilevare che la Commissione ha evidenziato giustamente, senza essere contestata dalla ricorrente su tale punto, che, in un mercato vicino a quello dei prodotti interessati, ossia il mercato dei grandi elettrodomestici, la

Whirlpool è riuscita a realizzare la migrazione dal marchio Philips al marchio Whirlpool in tre anni, tra il 1990 e il 1993, il che corrisponde al ciclo di vita del prodotto. Tale migrazione è stata effettuata quando il marchio Philips continuava ad essere presente e sostenuto dalla Philips sui mercati adiacenti. La Commissione ha parimenti rilevato, a titolo di paragone, che in mercati di prodotti simili la Dyson è divenuta leader del mercato britannico degli aspirapolvere in meno di cinque anni, la Colgate ha conquistato una parte significativa del mercato francese degli spazzolini da denti elettrici nell'ambito di un anno e la Moulinex, inizialmente assente dal settore degli apparecchi elettrici per la cottura dei cibi (pasti informali), è riuscita in cinque anni ad ottenere una quota tra il 5 e il 15% del mercato nei diversi Paesi europei.

218 Si deve inoltre osservare che, nella sua comunicazione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle operazioni di concentrazione (GU 2001, C 188, pag. 5, punto 15), la Commissione ha illustrato che, in caso di cessione d'impresa, la durata accettabile del divieto di concorrenza imposto al venditore per garantire il trasferimento all'acquirente dell'intero valore degli attivi ceduti è di massimo tre anni, qualora la cessione d'impresa si estenda all'avviamento e al know-how, e di due anni qualora si estenda unicamente all'avviamento. Orbene, nel caso di specie, il periodo durante il quale la SEB rinuncia ad utilizzare il marchio Moulinex nei territori dei licenziatari sarà di otto anni.

219 Contrariamente a quanto sostenuto dalla ricorrente, invece di investire sistematicamente di meno perché sa che non diventerà proprietario del marchio, il licenziatario sarà, al contrario, indotto ad investire maggiormente nello sviluppo del proprio marchio, di cui sarà proprietario dopo aver beneficiato in un primo tempo del sostegno del marchio Moulinex per lanciarlo o rafforzarlo. Poiché lo scopo degli impegni non è di sfruttare il marchio Moulinex per un periodo di cinque anni, bensì di consentire la migrazione dal marchio Moulinex ad un altro marchio, sarà nell'interesse del licenziatario, o dei licenziatari, investire nel proprio marchio al fine di prolungare nel tempo i benefici ottenuti dallo sfruttamento del marchio Moulinex durante i primi anni. Il periodo di associazione tra i due marchi è dunque solo una tappa necessaria per il passaggio al marchio proprio del licenziatario. Alla luce di ciò, il rientro degli investimenti avverrà ben dopo il termine di otto anni previsto dagli impegni e non si concluderà il giorno in cui la SEB potrà riutilizzare il marchio Moulinex.

- 220 In secondo luogo, si deve rilevare che, ai sensi del punto 1, lett. g), primo capoverso, i licenziatari devono essere «operatori attualmente presenti nel mercato o potenzialmente in grado di entrarvi, solvibili, indipendenti e senza alcun legame con il gruppo SEB, aventi le competenze e la motivazione necessarie per esercitare una concorrenza attiva ed effettiva nei mercati interessati». Inoltre, come su esposto, ai sensi del punto 1, lett. g), terzo capoverso, i licenziatari, ad eccezione degli operatori che svolgono un'attività principale di vendita al dettaglio, dovranno disporre di un proprio marchio idoneo ad essere associato al marchio Moulinex.
- 221 È giocoforza constatare che tali disposizioni, limitando le concessioni ad operatori già presenti sul mercato, o idonei ad entrarvi a breve termine, i quali possiedano un proprio marchio, sono tali da contribuire in modo efficace a rendere i licenziatari concorrenti effettivi entro il termine previsto dagli impegni. Ciò è corroborato dal fatto che, secondo il punto 1, lett. g), terzo capoverso, degli impegni, pur se dispongono di marchi propri, gli operatori che svolgono un'attività principale di vendita al dettaglio sono nondimeno esclusi dal cerchio dei beneficiari potenziali di una concessione del marchio Moulinex. Infatti, ai 'considerando' 27, lett. d), e 37 della decisione impugnata, la Commissione ha constatato, senza essere contestata dalla ricorrente su tale punto, che i marchi propri di tali operatori, ossia i «marchi di distributori», sono deboli nei mercati in questione.
- 222 Alla luce di quanto esposto si deve concludere che la Commissione non ha commesso un manifesto errore di valutazione nel ritenere la durata degli impegni sufficiente a consentire ai licenziatari del marchio Moulinex di affermare o di rafforzare il proprio marchio come marchio concorrente effettivo del marchio Moulinex nei nove Stati membri interessati.
- 223 Pertanto le censure della ricorrente relative alla durata degli impegni devono essere respinte.

- 224 Tale conclusione non può essere rimessa in discussione dalle due decisioni citate dalla ricorrente. Infatti, le caratteristiche dei due marchi oggetto delle cause Kimberly-Clark/Scott e Schneider-Legrand non sono paragonabili a quelle dei marchi in esame nella presente causa di modo che, come su esposto, il paragone addotto dalla ricorrente non è pertinente.
- 225 Così, nel caso Kimberly-Clark/Scott, la lunga durata degli impegni (licenza di durata massima di dieci anni associata ad un periodo di divieto di utilizzo di cinque anni) era giustificata, secondo quanto affermato dalla Commissione, non contraddetta dalla Kimberly-Clark, poiché l'introduzione di un nuovo marchio nel mercato della carta igienica, della carta assorbente e dei fazzoletti di carta era particolarmente difficile in quanto esistevano unicamente due marchi importanti (Kleenex e Andrex), visto che gli altri marchi godevano di una promozione e di una fedeltà della clientela limitate. Nella presente causa, invece, esistono marchi consolidati verso i quali i clienti del marchio Moulinex potranno migrare.
- 226 Analogamente, nel caso Schneider/Legrand, oltre al fatto che la decisione della Commissione era stata annullata dal Tribunale, la proposta delle partecipanti di offrire un'opzione per l'utilizzo di diversi marchi per tre anni era stata respinta, poiché l'indagine di mercato aveva mostrato che un acquirente avrebbe bisogno di un periodo di circa sette anni per procedere alla sostituzione del marchio proposto, dato che la durata di vita dei prodotti elettrici «a bassa tensione» è molto lunga, mentre quella dei piccoli elettrodomestici è breve. Inoltre, la Schneider proponeva che il marchio, sullo stesso mercato nazionale, fosse scisso e utilizzato dalla società stessa e dal licenziatario, mentre nel caso di specie non vi saranno prodotti del marchio Moulinex realizzati da due imprese diverse sullo stesso mercato, in quanto gli impegni prevedono una licenza esclusiva e un conseguente divieto d'uso del marchio Moulinex.

Sulla terza parte, relativa al fatto che l'impegno di approvvigionamento sul mercato tedesco e le condizioni cui è vincolata la facoltà di approvvigionamento per tutti i licenziatari avranno come effetto di rafforzare la posizione della SEB-Moulinex

A — Argomenti delle parti

- 227 La ricorrente sostiene che, per quanto riguarda i robot da cucina in Germania, l'obbligo del licenziatario del marchio Moulinex di approvvigionarsi presso la SEB per tutti gli apparecchi di tale famiglia e per un periodo di due anni, a concorrenza del 65% delle vendite effettuate nel 2000 dalla Moulinex nell'ambito di tale famiglia di prodotti, è tale da rafforzare ulteriormente la posizione della SEB-Moulinex sul mercato tedesco.
- 228 In primo luogo la ricorrente fa valere che un tale obbligo assicura alla produzione della SEB-Moulinex uno sbocco garantito. Pertanto essa consentirà alla SEB-Moulinex di beneficiare di economie di scala superiori e contribuirà così ad abbassare il livello dei suoi costi marginali di produzione.
- 229 In secondo luogo la ricorrente considera che il fatto che la SEB accetti di approvvigionare il licenziatario alle condizioni economiche medie di cessione interna praticate in seno al gruppo SEB, tra le società industriali e le filiali commerciali, sul territorio, o i territori, interessati, impedirà al licenziatario di ricorrere a società di approvvigionamento meno care individuate dallo stesso. Pertanto, il licenziatario potrà entrare in concorrenza sui prezzi con la SEB unicamente variando il livello del suo margine di utile.

- 230 In terzo luogo la ricorrente è del parere che tale misura è atta a privare il licenziatario di ogni sollecitazione a proporre un'offerta tecnologicamente innovativa, in quanto essa consente alla SEB, leader sul mercato, di definire le norme tecniche dei diversi prodotti, eliminando così ogni concorrenza in relazione alle caratteristiche di questi ultimi.
- 231 Infine, in quarto luogo, la ricorrente sostiene che tale misura non è indispensabile all'attività del licenziatario. In particolare essa considera che il semplice fatto di accordare al licenziatario la facoltà di approvvigionarsi presso la SEB, come previsto per gli altri Paesi, sarebbe stato sufficiente a consentirgli di esercitare la sua attività, nonostante non disponga delle capacità di produzione necessarie.
- 232 Pertanto, la ricorrente conclude che la Commissione ha commesso un manifesto errore di valutazione nell'accettare un impegno atto a determinare un rafforzamento della posizione della SEB-Moulinex sul mercato tedesco.
- 233 In subordine, la ricorrente sottolinea che gli aspetti dell'impegno relativi all'approvvigionamento presso la SEB-Moulinex potrebbero essere tali da limitare ulteriormente la concorrenza sui prezzi nei segmenti di mercato interessati.
- 234 Da un lato, essa rileva che l'impegno prevede la facoltà del licenziatario di approvvigionarsi presso la SEB-Moulinex per uno o più prodotti o Paesi interessati. Tuttavia, nell'ipotesi i cui il licenziatario desiderasse approvvigionarsi presso la SEB per i prodotti della Moulinex, «[t]ale fornitura dovrebbe allora corrispondere ad un volume pari al 65% delle vendite nel 2000 con il marchio Moulinex» ('considerando' 132 della decisione impugnata). A parere della BaByliss tale obbligo assicura alla SEB uno sbocco garantito, dal momento che essa sottrae al licenziatario ogni libertà di scelta delle proprie fonti di approvvigionamento.

- 235 D'altra parte, la ricorrente fa valere che il fatto di costringere il licenziatario ad approvvigionarsi presso la SEB-Moulinex a concorrenza, almeno, del 65% delle vendite effettuate dalla Moulinex nel corso dell'anno 2000, può comportare un effetto di livellamento dei prezzi di vendita della SEB-Moulinex e del licenziatario per i prodotti interessati. Secondo la ricorrente il licenziatario dividerà infatti con la SEB-Moulinex la totalità dei costi di produzione da lui sostenuti, e per una parte probabilmente rilevante del suo fabbisogno complessivo per il prodotto interessato. Un tale grado di similitudine delle strutture dei costi potrebbe condurre ad un allineamento meccanico o collusivo dei prezzi di vendita dei prodotti interessati, in quanto la concorrenza sui prezzi potrà essere realizzata solo in relazione ai costi di commercializzazione e al livello del margine di guadagno del licenziatario. La ricorrente considera che più i mercati situati a monte di quello della vendita dei prodotti finiti sono concentrati, maggiore è il rischio di comportamenti collusivi. La Commissione evidenzierà esplicitamente l'esistenza di tali rischi nelle sue Linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale (GU 2001, C 3, pag. 2).
- 236 La Commissione contesta che l'impegno di approvvigionamento nel mercato tedesco produrrà l'effetto di rafforzare la posizione della SEB-Moulinex nel mercato tedesco.

B — Giudizio del Tribunale

- 237 In sostanza, la ricorrente contesta, da un lato, l'obbligo di approvvigionamento imposto al licenziatario tedesco per i robot da cucina e, dall'altro, la facoltà di tutti i licenziatari nei nove Stati membri di concludere un contratto di approvvigionamento per l'uno o l'altro prodotto preso in considerazione dalla decisione.

- 238 Per quanto riguarda l'obbligo di approvvigionamento imposto al licenziatario in Germania, occorre anzitutto rammentare che, secondo la decisione, non contestata su tale punto dalla ricorrente, esso è volto a preservare l'attività industriale degli stabilimenti al fine di garantire il livello d'impiego ad essi connesso.
- 239 Si deve osservare, inoltre, che tale obbligo concerne un unico prodotto, i robot da cucina, in un unico Paese e per un periodo limitato di due anni. Occorre poi evidenziare che la Commissione non ha rilevato alcuna posizione dominante della SEB-Moulinex su tale mercato dei robot da cucina in Germania, dato che la nuova società deteneva infatti solo tra il 20 e il 30% di tale mercato. Si deve sottolineare, ancora, che l'obbligo di approvvigionamento verte unicamente sul 65% delle vendite realizzate dalla Moulinex nel 2000, così che il licenziatario mantiene la possibilità di approvvigionarsi presso un terzo o di fabbricare da solo il prodotto interessato per l'eccedenza delle sue vendite. L'innovazione tecnologica non sarà pertanto ostacolata in quanto nulla impedisce al licenziatario di sviluppare prodotti propri affianco dei prodotti acquisiti presso la SEB e al fine di rimpiazzare gli apparecchi forniti da quest'ultima, tenuto conto della durata limitata dell'obbligo di approvvigionamento.
- 240 Infine la clausola degli impegni, secondo la quale la SEB deve vendere al licenziatario ad un prezzo di cessione corrispondente al prezzo di costo industriale aumentato delle spese, lungi dal ledere la capacità concorrenziale del licenziatario, è, al contrario, atta a garantirgli un prezzo vantaggioso. In ogni caso, contrariamente a quanto presupposto nell'argomento della ricorrente, la SEB non è un concorrente del licenziatario sul quale grava detto obbligo di approvvigionamento per i prodotti Moulinex poiché, a seguito degli impegni, la SEB non può vendere alcun prodotto Moulinex sul mercato tedesco per la durata della licenza e per un periodo di tre anni a contare dallo scadere di quest'ultima.
- 241 Ne consegue che, contrariamente a quanto affermato dalla ricorrente, l'obbligo di approvvigionamento limitato, come quello previsto nell'impegno, non produce l'effetto di rafforzare la posizione della SEB-Moulinex né di pregiudicare l'efficacia della licenza.

- 242 Relativamente alla censura sull'approvvigionamento presso la SEB per i mercati diversi da quello dei robot da cucina in Germania, basta osservare che non si tratta di un obbligo per il licenziatario, bensì di una facoltà che lui è libero di esercitare a seconda del suo interesse. In merito alla circostanza che in caso di esercizio di tale facoltà i licenziatari hanno l'obbligo di acquistare determinate quantità minime, essa non è tale da rimettere in discussione il carattere incontestabile della clausola.
- 243 Ne consegue che la censura della ricorrente deve essere respinta.

Sulla quarta parte, secondo cui il fatto che la Commissione abbia accettato che il marchio Moulinex sia sfruttato da imprese diverse a seconda del Paese dell'Unione europea è tale da indurre un coordinamento di comportamenti tra la SEB-Moulinex e il licenziatario o i licenziatari

A — Argomenti delle parti

- 244 Secondo la ricorrente, il fatto che la Commissione abbia accettato che il medesimo marchio possa essere sfruttato da imprese diverse in seno all'Unione europea è tale da indurre comportamenti collusivi tra la SEB-Moulinex e il licenziatario o i licenziatari.
- 245 La ricorrente considera infatti che non è possibile scindere lo sfruttamento di un marchio unico attraverso il territorio degli Stati membri senza introdurre un regime di coordinamento sul piano commerciale, del marketing e della pubblicità, e senza mettere in pericolo la perennità stessa di tale marchio. Tale approccio

sarebbe stato, in particolare, sancito con termini espliciti dal Ministro dell'economia francese nella causa Pernod-Ricard/Coca-Cola (sentenza 24 novembre 1999 relativa al progetto di acquisizione da parte della società Coca-Cola delle attività del gruppo Pernod-Ricard relative alle bevande del marchio Orangina) e approvato dal Conseil d'État francese (sentenza del Conseil d'État 6 ottobre 2000, società Pernod-Ricard). Analogamente la Commissione sottolineerebbe tradizionalmente il fatto che è necessario coordinare gli approcci commerciali e di marketing su mercati estremamente vicini (decisione Schneider-Legrand, citata sopra, 'considerando' 796).

²⁴⁶ Orbene, nel caso di specie, la ricorrente fa osservare che la Commissione non ha previsto, nella decisione impugnata, le possibilità di collusione derivanti dal fatto che le licenze di marchi potranno essere attribuite a imprese diverse a seconda dei Paesi e dei prodotti interessati.

²⁴⁷ La Commissione sostiene che la censura della ricorrente è infondata.

B — Giudizio del Tribunale

²⁴⁸ Si deve rammentare che è pacifico che i mercati dei piccoli elettrodomestici hanno dimensione nazionale. Infatti, come indicato al 'considerando' 27 della decisione impugnata, le «caratteristiche» dei prodotti variano a seconda dello Stato membro in relazione alle peculiarità e alle preferenze dei consumatori; le relazioni tra clienti e fornitori si costituiscono principalmente su base nazionale; la maggior parte dei produttori di grandi marche dispongono di proprie organizzazioni locali di vendita per Stato membro; le strutture di distribuzione sono nazionali.

- 249 Alla luce di ciò la Commissione ha ritenuto giustamente che il medesimo marchio possa essere sfruttato a seconda dello Stato membro da operatori diversi, aventi ciascuno organizzazione e strategie proprie in materia di marketing, di pubblicità e di organizzazione delle vendite, e che il licenziatario potrà gestire il marchio Moulinex indipendentemente dalla SEB e sviluppare il proprio marchio senza aver bisogno di coordinarsi con la SEB o con altri licenziatari.
- 250 Peraltro, la SEB non potrà né accordare una licenza ad un altro licenziatario per lo stesso territorio, né sfruttare essa stessa il marchio Moulinex su tale territorio. Non vi sarà pertanto necessità di coordinare determinati comportamenti concorrenziali relativi al marchio Moulinex. Inoltre, la scelta dei licenziatari dovrà essere soggetta al consenso della Commissione. Infine, in ogni caso, la Commissione sarà in condizioni di controllare che gli eventuali rischi di coordinamento dei comportamenti tra licenziatari indicati dalla ricorrente siano esclusi.
- 251 Ne consegue che la censura della ricorrente è infondata.
- 252 Tale conclusione non può essere rimessa in discussione dalle cause citate dalla ricorrente, dato che le caratteristiche dei mercati interessati era in entrambe totalmente differente. Così, nella causa Pernod-Ricard/Coca-Cola, l'indipendenza del licenziatario non era appurata, mentre nel caso di specie il licenziatario dovrà essere indipendente per poter ottenere il consenso della Commissione. Inoltre, secondo il Conseil d'État, i due mercati di bevande gassate analcoliche «da passeggio» e «alimentari» in Francia non erano «separati» e si trattava di due mercati di prodotti vicini e non di due mercati geografici distinti, come nel caso di specie, aventi dimensioni e peculiarità nazionali. Anche il rischio di coordinamento tra il licenziatario e la società Coca-Cola non poteva essere escluso, tanto più che il titolare del marchio continuava ad esercitare il controllo di qualità dei prodotti e realizzava imballaggio e pubblicità. Tale situazione non è peraltro paragonabile all'operazione di concentrazione di cui trattasi, poiché i diversi

mercati nazionali sono distinti e poiché i licenziatari avranno la libertà di esercitare il controllo di qualità dei prodotti, realizzarne l'imballaggio e la pubblicità, come anche potranno sviluppare il proprio marchio nel proprio interesse.

253 Ne consegue che la quarta parte di tale motivo è infondata.

Sulla quinta parte, relativa al fatto che la Commissione ha autorizzato l'operazione senza imporre impegni nei mercati che presentano seri problemi di concorrenza

A — Argomenti delle parti

254 La ricorrente contesta alla Commissione di non aver imposto alcun impegno nei mercati che presentano tuttavia seri problemi di concorrenza. Essa rileva, ad esempio, che non è stato richiesto alcun impegno in relazione al mercato italiano, anche se la SEB-Moulinex deteneva, a seguito dell'operazione, una parte di mercato tra il 65 e il 75% per quanto riguarda i bollitori e tra il 40 e il 50% nel settore degli apparecchi per pasti informali e dei robot da cucina. Parimenti, la ricorrente fa osservare che, in Norvegia, la SEB-Moulinex deteneva, a seguito dell'operazione, una parte di mercato tra il 55 e il 65%, per quanto riguarda le friggitrici, caffettiere espresso e apparecchi per pasti informali, e tra il 70 e l'80% nel mercato dei mini forni.

255 Secondo la ricorrente si evidenziano situazioni analogamente problematiche nei mercati britannico, irlandese, spagnolo, finlandese e norvegese.

- 256 La ricorrente ritiene che gli impegni richiesti dalla Commissione non sono sufficienti a risolvere i problemi di concorrenza causati dall'operazione.
- 257 A titolo di paragone essa fa rilevare che una parte di mercato equivalente su altri segmenti ha indotto la Commissione ad imporre determinati impegni. Così, essa indica che in Portogallo è stato imposto un impegno quando la SEB-Moulinex deteneva, a seguito dell'operazione, una parte di mercato tra il 65 e il 75% nel settore dei mini forni, degli apparecchi per pasti informali e dei robot da cucina, e tra il 40 e il 50% nel mercato delle caffettiere elettriche e delle friggitrici. Per di più, essa fa osservare che la Commissione ha accettato impegni per segmenti di mercato sui quali la nuova società deteneva una parte di mercato inferiore.
- 258 In risposta al quesito scritto posto dal Tribunale, con il quale si invitava la ricorrente a precisare la natura delle sue censure per quanto riguarda i mercati britannico, irlandese, spagnolo, finlandese e norvegese, essa illustra quanto segue.
- 259 Per quanto riguarda la Spagna, la ricorrente rileva che l'operazione ha conferito alla SEB-Moulinex una posizione di mercato che eccede il 35%, ossia il 40%, su quattro mercati di piccoli elettrodomestici da cucina. La Commissione avrebbe nondimeno concluso, al termine della sua analisi, che l'operazione era compatibile con il mercato spagnolo, rilevando che:

— la società non sarà in condizioni di comportarsi in modo anticoncorrenziale poiché essa fronteggerà concorrenti di rilievo;

— ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale sui mercati in esame sarà punito con la riduzione degli acquisti di prodotti della SEB-Moulinex su mercati diversi da quello dei bollitori e dei mini forni, nei quali la nuova società realizzerà tra l'85 e il 95% del suo volume d'affari.

260 La ricorrente osserva che la Commissione non ha dimostrato l'assenza di seri dubbi circa la compatibilità dell'operazione con il mercato comune, atta ad escludere l'imposizione di impegni in tali Paesi, atteso che:

— in ciascuno Stato membro in particolar modo analizzato dalla decisione impugnata (Portogallo, Belgio, Paesi Bassi, Grecia), la Commissione ha accertato l'esistenza di seri dubbi, atta a rendere necessaria l'imposizione di impegni basandosi in particolare sul valore rappresentato dai mercati nei quali al SEB-Moulinex deteneva una quota cumulativa superiore al 40% rispetto al valore complessivo di tutti i mercati della gamma cucina (Portogallo, Belgio, Paesi Bassi, Grecia) — la Commissione avrebbe così potuto rilevare che in Belgio, ad esempio, i sei mercati nei quali la SEB-Moulinex deteneva, successivamente all'operazione, più del 40% di parti di mercato rappresentavano, cumulativamente, un valore pari al 44% dell'insieme dei mercati interessati della gamma cucina;

— in particolare, per quanto riguarda la Grecia, la Commissione ha imposto alla SEB taluni impegni nonostante i quattro mercati nei quali la SEB-Moulinex deteneva più del 40% di parti di mercato cumulativamente rappresentavano un valore pari al 24% del totale dei mercati della gamma cucina.

261 Pertanto, secondo la ricorrente, relativamente alla Spagna, la Commissione non poteva stabilire l'assenza di rischio di comportamenti anticoncorrenziali della SEB-Moulinex sui mercati interessati senza quantificare precisamente il valore

rappresentato dai mercati nei quali la SEB-Moulinex deteneva una parte di mercato superiore al 40% in Spagna, rispetto alla totalità dei mercati della «famiglia cucina». Orbene, la Commissione si sarebbe contentata, nella sua analisi, di quantificare la quota corrispondente solo a due dei mercati nei quali la SEB-Moulinex deteneva una posizione rilevante (i mercati dei bollitori e dei mini forni), nel volume d'affari totale realizzato dalla SEB-Moulinex in tutti i mercati della gamma cucina. La valutazione della Commissione sarebbe dunque errata in quanto quest'ultima ha ommesso di prendere in considerazione, nel suo computo, il volume d'affari relativo ai mercati dei robot da cucina e degli apparecchi per pasti informali, anche se la posizione della SEB-Moulinex in questi ultimi era rispettivamente tra il 55 e il 65% e tra il 35 e il 45%.

262 Per l'insieme delle ragioni esposte la ricorrente sostiene che la Commissione non poteva stabilire, sulla base dei soli elementi indicati nella decisione impugnata, che la realizzazione dell'operazione SEB-Moulinex non sollevava alcun dubbio circa la sua compatibilità con il mercato comune in Spagna e non poteva escludere dunque l'imposizione di impegni in tale Paese.

263 Tali argomenti sviluppati dalla ricorrente si applicano, a suo parere, mutatis mutandis, alla situazione concorrenziale sul mercato finlandese. Infatti, la Commissione non avrebbe calcolato il valore rappresentato dai mercati nei quali la SEB-Moulinex deteneva una quota cumulativa superiore al 40% rispetto al valore complessivo dei mercati della gamma cucina. Per di più, la Commissione si sarebbe contentata di valutare la situazione concorrenziale sui mercati dei tostapane per stabilire che non vi erano seri rischi per la concorrenza sui mercati interessati in Finlandia, senza prendere in considerazione l'esistenza di tre altri mercati di prodotti nei quali la SEB-Moulinex deteneva una parte di mercato superiore al 40% successivamente all'operazione (quello dei mini forni: tra il 35 e il 45%, quello delle caffettiere espresso: tra il 40 e il 50%, e quello dei grill: tra il 40 e il 50%). Inoltre la Commissione non avrebbe rilevato, come ha fatto nella sua analisi concernente il mercato greco, che la nuova società deteneva anche una posizione forte sul mercato dei robot da cucina in Finlandia (tra il 30 e il 40%).

- 264 Per quanto riguarda l'Italia, la ricorrente osserva che si possono opporre argomenti identici all'analisi, effettuata dalla Commissione, della situazione concorrenziale in tale Stato membro. Così, secondo la ricorrente, se è vero che la Commissione ha fatto riferimento al valore rappresentato dai mercati dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali in Italia rispetto al valore di tutta la «famiglia cucina», è pur vero che essa ha omesso di prendere in considerazione il mercato dei robot da cucina nel quale la SEB-Moulinex deteneva tra il 40 e il 50% di parte di mercato. Secondo la ricorrente, la Commissione non poteva pertanto concludere correttamente che l'operazione non suscitava seri dubbi circa la sua compatibilità con il mercato comune in Italia.
- 265 Relativamente al Regno Unito e all'Irlanda, la ricorrente ritiene che la Commissione non ha applicato al mercato britannico tutti i criteri del valore e/o del volume d'affari relativi che essa ha peraltro applicato nella sua analisi della situazione concorrenziale negli altri Paesi. La Commissione avrebbe così omesso di valutare la portata dei rischi che l'operazione di concentrazione creava nei mercati britannici e irlandesi. Limitandosi, infatti, per escludere l'esistenza di rischi relativi alla concorrenza, ad applicare la soglia d'esame del 40% e a rilevare l'esistenza di un concorrente che detiene una parte di mercato tra il 15 e il 25% e di una sovrapposizione di attività limitata, la Commissione non ha affatto analizzato l'impatto sulla concorrenza dell'unione delle posizioni di mercato significative della SEB-Moulinex nei mercati delle friggitrice (tra il 30 e il 40%), delle pentole per la cottura a vapore (tra il 30 e il 40%) e dei ferri da stiro (tra il 35 e il 45%), a seguito dell'operazione in esame.
- 266 La Commissione contesta l'affermazione della ricorrente secondo la quale nessun impegno sarebbe stato assunto nei mercati che presentano seri problemi di concorrenza.
- 267 La Commissione sottolinea anzitutto che, contrariamente a quanto sostenuto dalla ricorrente, emerge dal 'considerando' 137 della decisione impugnata che la «SEB ha perfezionato i suoi impegni estendendo la concessione del marchio a tutti i piccoli elettrodomestici per (...) la Norvegia».

- 268 Inoltre, in relazione al mercato italiano, essa afferma che la ricorrente non può basarsi esclusivamente sulle quote della nuova società nei mercati dei robot da cucina, degli apparecchi per pasti informali e dei bollitori, per dedurne che taluni impegni fossero necessari. Si dovrebbero prendere in considerazione tutti gli elementi pertinenti al fine di determinare se l'operazione di concentrazione crea o rafforza una posizione dominante nel mercato comune. Così, sul mercato dei robot da cucina, tre concorrenti importanti potrebbero fronteggiare la nuova società. Analogamente, come emerge dalla decisione, la posizione delle partecipanti all'operazione sul mercato degli apparecchi per pasti informali e dei bollitori in Italia dovrebbe essere relativizzata in quanto taluni loro concorrenti detengono posizioni rilevanti su diversi altri mercati di prodotti, come quello dei mini forni, delle friggitrici o delle caffettiere espresso. La Commissione è del parere che ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale sui mercati degli apparecchi per pasti informali e dei bollitori sarà punito con la riduzione degli acquisti di prodotti della SEB-Moulinex sugli altri mercati.
- 269 Peraltro la situazione su tali mercati, in particolare messa in discussione dalla ricorrente, sarebbe completamente diversa da quella del Portogallo, dato che sul mercato portoghese la nuova società detiene parti di mercato superiori al 40% su dieci delle undici categorie di prodotti. La nuova società avrebbe acquisito in Portogallo un potere ineguagliato su praticamente tutti i mercati di prodotti rilevanti, tale da non poter essere contrastato né da altri produttori né dai distributori.
- 270 Infine, l'argomento della ricorrente secondo cui la Commissione avrebbe ignorato determinati problemi di concorrenza sui mercati britannici, irlandesi, spagnoli, finlandesi e norvegesi, sarebbe irricevibile conformemente all'art. 44, n. 1, lett. c), del Regolamento di procedura, in quanto essa non è avvalorata da alcuna spiegazione o motivazione.
- 271 In risposta ai quesiti scritti del Tribunale, la Commissione rammenta anzitutto che il ragionamento da essa seguito per giungere alla conclusione che l'esistenza di seri dubbi in Portogallo, in Grecia, in Belgio, nei Paesi Bassi, in Germania, in Austria, in Danimarca, in Svezia e in Norvegia giustificava l'imposizione di

impegni che coprissero tutti i mercati di prodotti in tali nove Paesi, e che non era necessario imporre impegni relativamente all'Italia, alla Spagna, al Regno Unito e all'Irlanda, nonché alla Finlandia, in considerazione dell'assenza di seri dubbi rilevata in tali Paesi.

272 Prima di ripercorrere il suo ragionamento in quattro tappe, la Commissione fa osservare che essa si è basata, nel condurre la sua analisi, sulla propria prassi decisionale e sulle informazioni sul funzionamento del mercato emerse nell'ambito della sua indagine.

273 Così la Commissione avrebbe constatato che due elementi sono essenziali per il funzionamento della concorrenza sui mercati in esame: disporre di un marchio riconosciuto ('considerando' 36 della decisione impugnata) e avere accesso ai clienti rivenditori (v., ad esempio, 'considerando' 35 della decisione impugnata), che sono gli stessi per tutte le categorie di prodotti.

274 Per quanto riguarda il primo elemento la Commissione fa riferimento alla sua decisione 15 ottobre 1997, 98/602/CE, che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE (Caso IV/M.938 - Guinness/Grand Metropolitan, GU 1998, L 288, pag. 24), nella quale essa ha sottolineato che «[i]l detentore di un portafoglio di marchi (...) affermati sul mercato potrebbe godere di una serie di vantaggi» e che in particolare «risulterà rafforzata la posizione di un tale operatore nei confronti dei clienti, poiché egli sarà in grado di fornire loro un'intera gamma di prodotti e rappresenterà quindi una percentuale più elevata delle loro attività» ('considerando' 38 e seguenti della decisione). La medesima decisione illustrerà al 'considerando' 41 che «[l]a portata di questi vantaggi e dunque il loro potenziale effetto sulla struttura della concorrenza nel mercato dipendono da una serie di criteri, quali la presenza nel portafoglio considerato del marchio affermato o di uno dei marchi principali di un dato mercato; le quote di mercato dei vari marchi, in particolare in confronto alle quote dei concorrenti; l'importanza relativa, in

relazione all'insieme dei mercati del prodotto sui quali si estende il portafoglio, dei singoli mercati nei quali il titolare del portafoglio stesso detiene quote e marchi di importanza significativa; il numero di mercati nei quali il titolare del portafoglio detiene il marchio affermato o uno dei marchi principali».

- 275 Il potere di negoziazione dei distributori sarebbe il secondo elemento importante per il funzionamento della concorrenza nel mercato in esame. A tale proposito la SEB avrebbe indicato che «ogni [suo] tentativo di aumentare i prezzi sulle diverse linee di prodotti [...] per le quali la sua quota di mercato teorica eccederebbe il 35% può comportare delle ritorsioni da parte di acquirenti professionali sulle altre linee di piccoli elettrodomestici, le quali avrebbero ripercussioni ancora maggiori in quanto colpirebbero i due terzi delle vendite di piccoli elettrodomestici».
- 276 Per giungere alla conclusione per cui non era necessario imporre impegni per quanto riguarda l'Italia, la Spagna, il Regno Unito, l'Irlanda e la Finlandia, la Commissione avrebbe successivamente preso in considerazione quattro criteri derivanti dall'identificazione delle condizioni di concorrenza peculiari dell'operazione in esame.
- 277 Il primo criterio sarebbe stato relativo alla determinazione dei mercati nei quali la nuova società dispone di quote di mercato superiori al 40%. Il secondo sarebbe volto a determinare l'esistenza di una sovrapposizione significativa tra le parti sul mercato del prodotto interessato (v. 'considerando' 86-88, 90-92, 95, 97, 98, 101, 102, 107, 110, 111, 113, 121 e 123 della decisione impugnata). Il terzo criterio avrebbe riguardato la determinazione della posizione della nuova società rispetto ai suoi concorrenti (v. 'considerando' 87, 92, 96-98, 101, 102, 105, 107, 110, 111, 113, 116, 119 e 123 della decisione impugnata). Infine, l'ultimo criterio concerneva la determinazione dell'importanza del mercato dei prodotti in esame rispetto all'insieme delle vendite della nuova società e, correlativamente, la possibilità per i distributori di effettuare ritorsioni (v. 'considerando' 83, 97, 101, 102, 105, 110, 116, 119 e 123 della decisione impugnata). La Commissione

spiega che la considerazione di quest'ultimo criterio detto «dell'effetto di diversificazione» si è rivelata necessaria nell'analisi della concorrenza, poiché gli stessi marchi e gli stessi clienti intermediari sono presenti in tutti i mercati di prodotti di uno stesso Paese.

278 Nel prendere in considerazione i diversi criteri summenzionati, la Commissione avrebbe ritenuto che l'operazione di concentrazione suscitava seri dubbi circa la sua compatibilità con il mercato comune in Portogallo, nei Paesi Bassi, in Belgio e in Grecia per tutti i prodotti. Relativamente al primo criterio, la Commissione avrebbe osservato che la nuova società deteneva quote di mercato superiori al 40% per la maggior parte dei prodotti della gamma ('considerando' 48, 55, 63 e 72 della decisione impugnata). Inoltre, la Commissione avrebbe constatato ('considerando' 83 e segg. della decisione impugnata) che i mercati in cui la società deteneva quote superiori al 40% rappresentavano più del 50% del totale delle vendite della nuova società. Relativamente all'effetto di diversificazione, la Commissione avrebbe ritenuto che, in tal caso, esso rafforzava ulteriormente il potere di mercato che le parti potevano detenere sui mercati in esame. Per tale motivo la Commissione avrebbe imposto taluni impegni in tutti i mercati di prodotti di tale Paese.

279 Per gli altri Paesi, dato che il primo criterio non era soddisfatto, la Commissione avrebbe allora verificato se l'operazione di concentrazione comportava una sovrapposizione significativa tra le parti sui mercati di prodotti interessati. La Commissione avrebbe anzitutto escluso l'esistenza di *srd* per i mercati di prodotti in cui la sovrapposizione era minima, dato che la transazione non determinava un cambiamento sensibile della situazione concorrenziale. È il caso della Finlandia per i mini forni ('considerando' 87), della Germania per gli apparecchi per pasti informali ('considerando' 88 della decisione), della Finlandia, della Norvegia e della Svezia per il mercato delle caffettiere espresso ('considerando' 90 della decisione). Sul mercato degli apparecchi per pasti informali e dei robot da cucina in Spagna, le sovrapposizioni sarebbero state estremamente ridotte. La Commissione avrebbe tenuto conto in tale ambito della posizione combinata delle parti nei confronti dei loro concorrenti. Ad esempio, nei mercati dei robot da cucina in Italia, la nuova società avrebbe eliminato solo il quarto operatore del mercato. In assenza di sovrapposizioni significative tra le parti e tenuto conto della posizione forte dei concorrenti (Braun: tra il 10 e il 20%, Philips: tra il 10 e il 20%, De'Longhi: tra lo 0 e il 10%), la Commissione avrebbe considerato che l'operazione non suscitava seri dubbi in tale mercato ('considerando' 121 della decisione impugnata).

- 280 Per gli stessi Paesi, la Commissione avrebbe poi cercato di determinare in quali tra di essi la transazione avrebbe un impatto in termini di effetto di diversificazione che cambierebbe materialmente i rapporti di forza tra la SEB-Moulinex e la domanda. A tal fine la Commissione avrebbe valutato l'importanza del mercato o dei mercati di prodotti in esame interessati dalla transazione rispetto alla totalità delle vendite dell'entità risultante dalla concentrazione negli stessi Paesi. Poiché tali rapporti erano minimi, ossia inferiori al 10%, la Commissione avrebbe considerato che la capacità di ritorsione dei clienti rivenditori non veniva modificata dalla transazione ed era ad un livello sufficiente per trarre beneficio dall'effetto di diversificazione. In tale ambito la Commissione avrebbe naturalmente tenuto conto del fatto che i clienti rivenditori avevano a loro disposizione offerte alternative sul mercato nazionale (v. 'considerando' 116, 119, 122 e 123 della decisione impugnata). D'altro canto la Commissione avrebbe manifestato seri dubbi per tutti i mercati nei quali la transazione comportava un cambiamento sensibile della posizione delle partecipanti rispetto alla domanda.
- 281 Più in particolare, per quanto riguarda i mercati dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali in Italia, la Commissione avrebbe ritenuto che, in considerazione della minima parte del volume d'affari rappresentato da tali mercati di prodotti per l'entità risultante dalla concentrazione e della possibilità per i clienti rivenditori di rivolgersi a marchi alternativi e decisamente rinomati, l'operazione non poteva suscitare seri dubbi.
- 282 Al quesito del Tribunale, volto a chiarire se la conclusione della Commissione riguardo all'Italia sarebbe stata modificata nel caso in cui, per verificare l'attitudine dei rivenditori a «punire» un eventuale comportamento anticoncorrenziale della SEB-Moulinex, il mercato dei robot da cucina fosse stato aggiunto a quello dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali, la Commissione risponde che l'operazione consistente nell'unire tali tre mercati non è affatto giustificata e che, in ogni caso, anche se si dovessero cumulare i citati mercati, essa non avrebbe modificato la sua conclusione.
- 283 Infatti, per quanto riguarda l'Italia, i mercati dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali avrebbero rappresentato ciascuno tra lo 0 e il 10% del valore

complessivo della «famiglia cucina» dei piccoli elettrodomestici. Il mercato degli apparecchi per pasti informali avrebbe rappresentato tra lo 0 e il 10% del valore complessivo della «famiglia cucina» dei piccoli elettrodomestici. Il mercato dei robot da cucina avrebbe rappresentato tra il 25 e il 35% del valore complessivo della «famiglia cucina» dei piccoli elettrodomestici. Tutti e tre tali mercati di prodotti avrebbero dunque rappresentato tra il 30 e il 40% del valore complessivo della «famiglia cucina» dei piccoli elettrodomestici in Italia.

284 A causa della forte presenza di concorrenti, quali la Braun, la Philips e la De'Longhi, sul mercato dei robot da cucina era escluso, secondo la Commissione, che la concentrazione comportasse la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante. Inoltre, poiché non vi è un potere di mercato nel settore dei robot da cucina, non sarebbe stato giustificato cumulare la posizione della SEB-Moulinex su tale mercato alle posizioni detenute nei mercati dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali.

285 In ogni caso, la Commissione aggiunge che non avrebbe modificato la sua conclusione in considerazione delle caratteristiche peculiari del mercato italiano. Quest'ultimo sarebbe contrassegnato dalla presenza di due grandi operatori storici (v. 'considerando' 123 della decisione): da un lato la Saeco, leader mondiale delle caffettiere espresso, che deterrebbe tra il 60 e il 70% del mercato italiano, e, dall'altro, la De'Longhi, leader in quattro mercati di prodotti, ossia quello dei mini forni, delle friggitrici, dei tostapane e dei grill, che rappresentano congiuntamente tra il 30 e il 40% del valore complessivo della «famiglia cucina» dei piccoli elettrodomestici in Italia.

286 Tuttavia, la Commissione precisa che l'eventuale effetto dissuasivo che possono esercitare i clienti rivenditori dipende in gran parte dal valore della quota rappresentata dai mercati di prodotti in cui la SEB-Moulinex dispone di almeno il 40% rispetto al totale delle vendite della SEB-Moulinex. È anche indicato al 'considerando' 123 della decisione impugnata che «ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale su tali mercati sarà dunque punito con riduzioni dell'acquisto di prodotti della SEB/Moulinex negli altri mercati in cui l'impresa derivante dalla concentrazione realizza dal 90% al 100% del suo fatturato, le quali renderanno non redditizio ogni aumento di prezzo effettuato dalle parti».

- 287 La Commissione aggiunge che si deve tener conto non soltanto della pressione concorrenziale esercitata dai concorrenti attuali nel mercato interessato, ma anche della pressione potenziale da parte delle imprese presenti su mercati vicini. Ad esempio, sul mercato italiano dei robot da cucina la forte presenza di concorrenti attuali, quali la Braun, la Philips e la De'Longhi, limiterebbe il potere della nuova società. Inoltre, la Saeco potrebbe accedere ogni momento a tale mercato di prodotti grazie al suo peso determinante sui mercati vicini.
- 288 Per quanto riguarda l'ipotesi, a prima vista non considerata dalla Commissione, che la concorrenza sia colpita attraverso una diminuzione dei prezzi, la Commissione sostiene che tale questione deve essere analizzata dal punto di vista della prassi volta ad escludere altre imprese dal mercato, atteso che i diversi prodotti interessati dalla concentrazione sono «beni indipendenti o sostituti» e che, quindi, un abbassamento dei prezzi temporaneo potrebbe indurre taluni concorrenti ad abbandonare il mercato o impedire l'ingresso a nuovi concorrenti, tanto più che i produttori fanno riferimento alla stessa domanda intermedia, i clienti rivenditori, per tutti i prodotti in esame.
- 289 A seguito del quesito posto dal Tribunale su tale punto, la Commissione ha risposto che nessun elemento da essa appreso nel corso delle sue indagini consentiva di stabilire che tali pratiche sarebbero derivate dall'operazione di cui trattasi. Infatti, un'impresa potrebbe prevedere di lanciarsi in tali pratiche unicamente se fosse in grado di sostenere finanziariamente in modo duraturo prezzi inferiori al costo marginale, nella convinzione che ciò condurrà all'eliminazione dei concorrenti.
- 290 Orbene, nessun elemento indicherebbe che la SEB era finanziariamente più forte dei suoi concorrenti o che essa aveva costi marginali inferiori. Inoltre, un concorrente escluso dal mercato potrebbe riaccedervi, nel caso in cui i prezzi si ristabilissero ad un livello che renda l'attività nuovamente praticabile, poiché disporrebbe sempre del suo marchio, elemento essenziale della concorrenza sul mercato dei piccoli elettrodomestici.

- 291 In aggiunta, la Commissione afferma che non è certo che una diminuzione dei prezzi sia sufficiente ad impedire l'ingresso di nuovi concorrenti quali la ricorrente, la quale sostiene, nelle sue osservazioni al Tribunale in data 28 giugno 2002 e 25 luglio 2002, ai punti 7 e 11, che, lanciando la sua attività nel 2002, le sue quote di mercato potrebbero raggiungere [...] nel [...].
- 292 La Commissione sostiene, in conclusione, che per un fornitore il fatto di lanciarsi in una politica di ribasso dei prezzi, avente ad effetto l'eliminazione dei concorrenti, è influenzata dal comportamento dei distributori. Infatti, lo stimolo per un fornitore a lanciarsi in tale genere di politica sarebbe limitato in quanto i prezzi nel settore dei piccoli elettrodomestici sarebbero determinati dai distributori, i quali, in caso di diminuzione dei prezzi da parte dei rifornitori, potrebbero conservare la stessa pratica di prezzi al dettaglio e ottenere così un profitto supplementare a scapito dei fornitori.
- 293 Conseguentemente, la Commissione afferma di aver limitato la sua analisi agli effetti immediati e certi dell'operazione di concentrazione e di non aver preso in considerazione effetti successivi e più incerti nel caso di specie, quali le pratiche di esclusione.
- 294 Per quanto riguarda la possibile determinazione, da parte dei rivenditori, della scelta dei consumatori finali per i prodotti interessati, la Commissione fa anzitutto osservare che l'indagine di mercato ha mostrato, da un lato, che i consumatori avevano una netta preferenza per i prodotti di marchio rinomato, anche se questi ultimi sono più cari dei prodotti di marchio sconosciuto e, dall'altro, che, come già esposto sopra, l'accesso alla distribuzione era indispensabile per essere concorrente sul mercato in esame.
- 295 Nel corso delle sue indagini, la Commissione avrebbe potuto evincere le caratteristiche determinanti delle relazioni tra produttori e rivenditori e allo stesso modo la possibilità per i rivenditori di influenzare la scelta dei consumatori finali.

- 296 La Commissione sottolinea l'importanza delle politiche di campionamento dei prodotti, che consistono per il distributore nell'evitare di mettersi in concorrenza con gli stessi modelli e di cercare campionari specifici per evitare che il consumatore paragoni troppo rigidamente i prezzi di vendita dei negozi.
- 297 La Commissione osserva, inoltre, che la ricorrente, nella sua risposta ai quesiti della Commissione in data 30 novembre 2001, indica al punto 11 che «un buon prodotto, con un valido rapporto qualità prezzo, non ha alcuna possibilità di essere presentato sul mercato se la distribuzione non lo campiona».
- 298 I rivenditori determinerebbero così la scelta dei consumatori, potendo sia influenzare il campionamento dei prodotti, sia decidere prezzi di vendita e promozioni applicate ai prodotti venduti.

B — Giudizio del Tribunale

1. *Sulla ricevibilità*

- 299 La ricorrente sostiene che la Commissione ha autorizzato l'operazione senza imporre impegni per mercati che presentano seri problemi di concorrenza.
- 300 La Commissione e la SEB ritengono che tale motivo, come sviluppato dalla ricorrente a seguito dei quesiti scritti del Tribunale e in udienza, è irricevibile in applicazione dell'art. 48, n. 2, primo comma, del regolamento di procedura, secondo cui è vietata la deduzione di motivi nuovi in corso di causa, e dell'art. 44,

n. 1, lett. c), di detto regolamento, secondo il quale l'atto introduttivo deve indicare l'oggetto della controversia e deve contenere l'esposizione sommaria dei motivi dedotti, al fine di rispettare i diritti della difesa.

301 Occorre, a tale proposito, in primo luogo ricordare che la domanda contiene espressamente il motivo relativo al fatto che la Commissione ha autorizzato l'operazione senza imporre impegni per mercati che presentano seri problemi di concorrenza. Poiché l'art. 48, n. 2, primo comma, del regolamento di procedura vieta unicamente la deduzione di nuovi motivi, ne consegue che l'eccezione di irricevibilità deve essere respinta.

302 Per quanto riguarda i mercati italiani, la Commissione ha peraltro risposto a tale motivo nel merito, nel suo controricorso, senza sollevare obiezioni circa la sua ricevibilità.

303 Tuttavia, nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale, la Commissione ha poi fatto valere che, relativamente all'Italia e a fortiori ad altri Paesi in cui la Commissione non ha imposto impegni, la ricorrente non ha contestato il ragionamento seguito dalla Commissione, secondo il quale i clienti rivenditori avranno la possibilità di punire ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale.

304 Se si deve ammettere che l'argomento esposto nella domanda era laconico, in particolare per i mercati britannici, irlandesi, spagnoli, finlandesi e norvegesi, per i quali la ricorrente si è limitata ad indicare che vi si rilevano parimenti situazioni problematiche, nondimeno gli sviluppi menzionati dalla ricorrente, sia nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale, con i quali quest'ultimo la invitava a precisare la natura delle sue censure, sia in udienza, non possono essere considerati un motivo nuovo irricevibile, bensì unicamente elementi atti a rafforzare la fondatezza del motivo invocato nella domanda. Tale constatazione si applica anche agli sviluppi relativi ai mercati italiani.

- 305 In secondo luogo anche l'obiezione relativa all'art. 44, n. 1, lett. c), del regolamento di procedura deve essere respinta. Infatti, conformemente a tale disposizione, il motivo è esposto nella domanda in modo sommario. Inoltre, lo scopo di tale disposizione è di rispettare i diritti della difesa. Orbene, è giocoforza constatare che la Commissione è stata pienamente in grado di rispondere alle censure sollevate dalla ricorrente su tale punto. In particolare, si deve notare che, già nel suo controricorso, la Commissione aveva illustrato la sua tesi, secondo la quale non si dovevano imporre impegni sui mercati italiani in quanto ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale della SEB-Moulinex sarebbe punito da una riduzione degli acquisti dei prodotti della SEB e della Moulinex sugli altri mercati in Italia. Il Tribunale ha parimenti invitato la Commissione a rispondere per iscritto ad una serie di quesiti relativi a tali censure. Infine, in udienza, la Commissione ha ancora potuto esporre dettagliatamente la fondatezza della sua posizione in materia.
- 306 In terzo luogo, poiché la Commissione contesterebbe al Tribunale di aver sollevato esso stesso un nuovo motivo, non sollevato dalla ricorrente, è sufficiente rammentare che il motivo avente ad oggetto la mancanza di impegni in Paesi che presentano problemi di concorrenza è stato effettivamente formulato dalla ricorrente nella sua domanda. Solo a seguito dell'argomento addotto dalla Commissione nel suo controricorso il Tribunale ha ritenuto necessario porre, a titolo di misura di organizzazione del procedimento di cui all'art. 64 del regolamento di procedura, una serie di quesiti scritti al fine di chiarire la rispettiva argomentazione di ciascuna parte. Inoltre occorre ricordare, a tale proposito, che la Corte ha già deciso (sentenza della Corte 19 novembre 1998, causa C-252/96 P, Parlamento/Gutiérrez de Quijano y Lloréns, Racc. pag. I-7421, punto 30) che dalla mera lettura dell'art. 48, n. 2, primo comma, del regolamento di procedura, nell'ambito del titolo II, capo I, dello stesso regolamento, intitolato «Della fase scritta», emerge palesemente che si tratta di una disposizione la cui osservanza s'impone alle parti e non al Tribunale.
- 307 Conseguente da quanto esposto che il motivo relativo alla mancata imposizione di impegni su mercati che presentano seri problemi di concorrenza è ricevibile, ivi comprese le sue parti che riguardano i mercati spagnolo, britannico, irlandese, finlandese e norvegese.

2. Nel merito

308 Si deve rammentare, anzitutto, che, nella decisione impugnata, la Commissione ha constatato che la concentrazione suscitava seri dubbi per alcuni mercati di prodotti in Portogallo, in Grecia, in Belgio, nei Paesi Bassi, in Germania in Austria, in Danimarca, in Svezia e in Norvegia ('considerando' 128 della decisione impugnata). Di conseguenza, essa ha imposto impegni in tali Paesi.

309 Occorre poi ricordare che, secondo la decisione impugnata, la Commissione ha preso in considerazione una definizione nazionale dei mercati geografici interessati ('considerando' 30) e ha ritenuto che ognuna delle tredici categorie di prodotti costituisce un mercato distinto ('considerando' 17-25 della decisione impugnata). Ne consegue che l'analisi della situazione concorrenziale deve, almeno in un primo tempo, essere effettuata separatamente, mercato per mercato, in relazione sia alla geografia che ai prodotti. Tuttavia, le licenze esclusive del marchio Moulinex previste dagli impegni in ciascuno di tali nove Stati membri hanno sempre ad oggetto l'insieme dei tredici mercati di prodotti, anche se sono stati sollevati seri dubbi unicamente per l'uno o per l'altro mercato dei prodotti. La Commissione ha infatti giustamente preso in considerazione, al 'considerando' 141 della decisione impugnata, che l'estensione degli impegni di licenza esclusiva alla totalità dei piccoli elettrodomestici, e dunque ai prodotti per i quali la Commissione non ha sollevato seri dubbi, è necessaria ad assicurare l'efficacia e la praticabilità delle misure correttive previste dagli impegni, dato che lo stesso marchio non può essere contemporaneamente detenuto su uno stesso mercato geografico da due diversi operatori.

310 Ne deriva che la constatazione secondo cui la concentrazione suscitava seri dubbi per un unico mercato di prodotti di un Paese era sufficiente ad imporre un impegno su tutti i mercati di prodotti di detto Paese. Così, emerge dai 'considerando' 113, 114 e 128 della decisione impugnata che sono stati imposti impegni per la Svezia anche se la Commissione ha stabilito che in tale Paese la concentrazione suscitava seri dubbi unicamente nel mercato delle friggitrici.

311 Per quanto riguarda i mercati in Italia, Spagna, Regno Unito, Irlanda, nonché in Finlandia, la Commissione ha invece ritenuto che la concentrazione modificasse solo marginalmente le condizioni della concorrenza e non ha, pertanto, imposto impegni per tali Paesi.

312 La ricorrente sostiene, fondamentalmente, che si ponevano seri problemi di concorrenza in alcuni mercati in Norvegia, Italia, Spagna, Regno Unito, Irlanda, nonché in Finlandia, e che, conformemente all'analisi della situazione concorrenziale che essa aveva effettuato negli Stati membri interessati dagli impegni, la Commissione avrebbe parimenti dovuto imporre impegni per tali mercati.

313 In risposta ai quesiti scritti del Tribunale, la Commissione ha spiegato di aver condotto la sua analisi prendendo successivamente in considerazione quattro criteri derivanti dall'identificazione delle condizioni di concorrenza peculiari dell'operazione di cui trattasi, ossia:

— su quali mercati la nuova società dispone di quote di mercato superiori al 40%;

— se si verifica una sovrapposizione significativa tra le parti nel mercato di prodotti interessato;

— quale sia la posizione dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti;

— quanto sia importante il mercato di prodotti in esame rispetto alla totalità delle vendite dell'entità risultante dalla concentrazione e, correlativamente, in quale misura i distributori sono in grado di esercitare un contro-potere (in prosieguo "effetto di diversificazione").

- 314 Prima di verificare se tale analisi in quattro tappe conduce, come sostenuto dalla Commissione, ad escludere l'esistenza di seri dubbi in relazione a ciascun mercato geografico per il quale essa non ha imposto impegni, occorre verificare, anzitutto, se la Commissione ha effettivamente applicato tale analisi nella decisione al fine di valutare gli effetti della concentrazione sui diversi mercati.

a) Sulle quattro tappe dell'analisi

— Sulla soglia del 40% che definisce una posizione dominante

- 315 Emerge dalla decisione impugnata, e in particolare dai 'considerando' 44, 48, 55, 56, 63, 72 e 83, che, conformemente alla prima tappa menzionata dalla Commissione nelle sue risposte ai quesiti del Tribunale, ogni analisi della situazione concorrenziale della decisione è basata sulla considerazione secondo la quale una quota di mercato del 40% era un indice di predominanza. Poiché l'entità risultante dalla concentrazione SEB-Moulinex raggiungeva o superava la soglia del 40% di quote di mercato in un mercato dei prodotti, si doveva considerare che, salvo l'esame degli altri tre criteri, essa deteneva una posizione dominante e che si dovevano imporre determinati impegni. La Commissione, come dalla stessa precisato nelle sue risposte ai quesiti del Tribunale, ha perfino constatato l'esistenza di una posizione dominante nei mercati dei robot da cucina in Grecia, in cui la società SEB-Moulinex deteneva solamente una quota di mercato del 39%. E ancora, emerge dai 'considerando' 55, 58, 62 e 128 della decisione impugnata che la Commissione ha stabilito che la concentrazione

suscitasse seri dubbi nei mercati dei tostapane in Belgio, in cui le parti detenevano unicamente una quota di mercato tra il 20 e il 30% e dovevano fronteggiare la concorrenza della Philips, la quale deteneva una quota di mercato tra il 25 e il 35%.

— Sull'assenza di sovrapposizione significativa

- 316 Secondo la spiegazione fornita dalla Commissione nella sua risposta ai quesiti scritti del Tribunale, quest'ultima ha poi verificato, per i mercati in cui la quota di mercato della nuova società era superiore al 40%, se si verificasse una sovrapposizione significativa tra le parti nei mercati dei prodotti interessati. La Commissione ha fatto valere di avere escluso l'esistenza di seri dubbi per il mercato dei prodotti interessato, dal momento che aveva constatato che non si verificava una sovrapposizione o che quest'ultima era minima, dato che l'operazione non comportava cambiamenti sensibili alla situazione concorrenziale.
- 317 Conformemente a quanto indicato nella sua risposta ai quesiti scritti del Tribunale, l'assenza di sovrapposizione significativa ha effettivamente indotto la Commissione ad escludere l'esistenza di seri dubbi per una serie di mercati di prodotti nei quali la sovrapposizione era minima [v., in particolare, il mercato dei mini forni in Finlandia ('considerando' 87 della decisione impugnata), il mercato degli apparecchi per pasti informali in Germania ('considerando' 88 della decisione impugnata), il mercato delle caffettiere espresso in Norvegia e in Svezia ('considerando' 90 della decisione impugnata)].
- 318 L'assenza di sovrapposizione significativa tra le parti è, come sostenuto giustamente dalla Commissione, atta ad escludere i seri dubbi anche per i mercati di prodotti nei quali la società detiene una quota di mercato superiore al 40%, dato che, in questo caso, non è la concentrazione a creare o rafforzare la posizione dominante, bensì quest'ultima era preesistente.

- 319 Si devono tuttavia apportare due mitigazioni.
- 320 Da un lato, anche se la sovrapposizione è minima, la concentrazione comporta un rafforzamento della posizione dominante e si devono pertanto escludere i seri dubbi unicamente nel caso in cui la sovrapposizione sia realmente poco significativa.
- 321 A tale proposito occorre rilevare che la decisione si limita ad indicare le parti di mercato con una forchetta del 10%. Orbene, mentre si può effettivamente ritenere che non vi sia sovrapposizione significativa quando la quota di mercato è prossima allo 0%, non si può però farlo quando la quota è prossima al 10%, dato che in tal caso si deve constatare la creazione o il rafforzamento della posizione dominante. La decisione non consente pertanto al Tribunale di esercitare correttamente il suo sindacato di legittimità. Inoltre, quando, nei suoi quesiti scritti, il Tribunale aveva espressamente invitato la Commissione a precisare la quota di mercato esatta detenuta dalla SEB-Moulinex nel mercato dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali in Italia, la Commissione si è limitata, nelle sue risposte, a riprodurre con una forchetta del 10% le indicazioni contenute nella decisione.
- 322 L'impossibilità di esercitare un controllo efficace della decisione a causa del carattere troppo vago dei dati in essa contenuti, emerge del resto dalle constatazioni riportate proprio nella stessa. Infatti, sulla base della medesima considerazione, secondo la quale una delle parti alla concentrazione deteneva una quota di mercato tra lo 0 e il 10%, la Commissione a volte ha eliminato ogni serio dubbio in quanto non si verificava una sovrapposizione significativa, a volte ha stabilito l'esistenza di tali dubbi.
- 323 È il caso, in particolare, del mercato dei robot da cucina in Grecia. Su tale mercato, infatti, nel quale la nuova società deteneva solamente una quota di mercato combinata di poco inferiore alla soglia che definisce una posizione dominante (39%, v. 'considerando' 72 della decisione impugnata e la risposta ai

quesiti del Tribunale), la Commissione non ha escluso l'esistenza di seri dubbi nonostante vi fosse una sovrapposizione che variava tra lo 0 e il 10%, dato che la quota di mercato per i prodotti in questione della Moulinex era tra il 30 e il 40% e quella della SEB solamente tra lo 0 e il 10% (v. tabella allegata alla decisione impugnata).

324 Parimenti, la Commissione ha stabilito l'esistenza di seri dubbi nel mercato dei ferri da stiro nei Paesi Bassi, in cui le partecipanti alla concentrazione detenevano una parte di mercato combinata tra il 40 e il 50% circa, con una sovrapposizione limitata tra lo 0 e il 10% per la Moulinex.

325 Anche per altri mercati di prodotti, in cui l'entità risultante dalla concentrazione disponeva di una quota di mercato tra il 40 e il 50%, la Commissione ha ritenuto che la concentrazione suscitasse seri dubbi, nonostante il fatto che una delle parti deteneva solo una quota di mercato tra lo 0 e il 10%. Lo stesso vale, in particolare, per il mercato dei grill in Germania ('considerando' 97), nei quali le parti dovranno, inoltre, fronteggiare concorrenti importanti, tra cui in particolare la Severin, che detengono una quota di mercato tra il 25 e il 35%, dei ferri da stiro e ferri con caldaia separata in Belgio (v. 'considerando' 55, 56 e 59 della decisione impugnata), e per i mercati delle friggitrici, dei tostapane e delle caffettiere elettriche in Portogallo (v. 'considerando' 48, 49 e 54 della decisione impugnata).

326 D'altra parte, se l'assenza di sovrapposizione significativa è un motivo valido per escludere i seri dubbi quando la Commissione esamina, in un primo momento, la situazione concorrenziale al livello di un singolo mercato di prodotti, non vi è più motivo invece di tener conto di tale elemento al livello di un esame più ampio della situazione sull'insieme dei mercati di prodotti di un Paese interessato.

327 Occorre peraltro osservare, a tale proposito, che, in diverse occasioni, la Commissione si è basata sulla circostanza, secondo la quale una delle partecipanti alla concentrazione deteneva una posizione forte su alcuni mercati in cui l'altra

era presente sono debolmente e vice versa, per concludere che la concentrazione suscitava seri dubbi. Così, per quanto riguarda la Grecia, la Commissione ha sottolineato quanto segue, al 'considerando' 73 della decisione impugnata:

“Le parti detenevano entrambe quote di mercato molto importanti (tra il 30 e il 40% e tra il 20 e il 30%) unicamente per quanto riguarda le piastre per panini e cialde. L'effetto della concentrazione è dunque di aggiungere alla posizione della Moulinex per le caffettiere espresso alcune significative posizioni di dominanza nei mercati delle friggitrici, dei bollitori, delle piastre per panini e dei robot da cucina”.

— Sulla posizione dell'entità risultante dalla concentrazione nei confronti dei suoi concorrenti

328 La Commissione afferma di aver tenuto poi conto della posizione cumulativa delle partecipanti alla concentrazione nei confronti dei loro concorrenti per stabilire che l'operazione non suscitava seri dubbi.

329 Si deve osservare anzitutto, a tale proposito, che, poiché la soglia che definisce una posizione dominante presa in considerazione per la decisione era del 40%, la semplice constatazione che la nuova società fronteggerà dei concorrenti su un mercato di prodotti non implica che la concentrazione non sollevi seri dubbi in relazione a tale mercato. La presenza di concorrenti potrebbe costituire un criterio atto, eventualmente, a mitigare, se non a eliminare, la posizione dominante detenuta dalla nuova società unicamente nell'ipotesi in cui tali concorrenti detenessero una posizione forte, idonea ad esercitare un reale contrappeso.

330 Si deve rammentare, inoltre, che i mercati interessati sono caratterizzati da una struttura piuttosto oligopolistica e che talune imprese da un lato dispongono di un'ampia gamma di prodotti e, dall'altro, sono presenti a livello paneuropeo.

Esse sono, come anche indicato al 'considerando' 32 della decisione impugnata, essenzialmente operatori quali la SEB, la Moulinex, la Philips, la Bosch, la Braun o la De'Longhi. Alla luce di ciò, la presenza in un dato mercato di uno di tali concorrenti non sembra costituire una circostanza particolare atta a giustificare di per sé che la concentrazione non solleva dubbi per tale mercato. Lo stesso vale per le imprese che dispongono o di un'ampia gamma di prodotti, pur essendo presenti solo in determinati Stati (Taurus in Spagna o Morphy nel Regno Unito), o di un numero limitato di prodotti (Saeco per le caffettiere espresso).

331 Emerge peraltro dalla decisione impugnata che, in quasi tutti i mercati nei quali la Commissione ha ritenuto che la concentrazione suscitasse seri dubbi, essa ha nondimeno rilevato la presenza di uno o più di tali concorrenti.

332 Ne consegue che la presenza di uno o più concorrenti su mercati in cui la nuova società disporrebbe di una quota di mercato pari o superiore al 40% non era, di per sé, atta ad escludere l'esistenza di seri dubbi e che essa avrebbe potuto eventualmente produrre tale effetto solo se tali concorrenti avessero detenuto quote di mercato sufficientemente forti da consentire loro di effettuare un contrappeso reale alla posizione detenuta dalla SEB-Moulinex e ad eliminare così i seri dubbi.

333 Si deve rilevare, a tale proposito, che la Commissione ha peraltro stabilito l'esistenza di seri dubbi per una serie di mercati in cui i concorrenti delle partecipanti alla concentrazione disponevano di quote di mercato non trascurabili.

334 Così, nel mercato delle friggitrici in Grecia, la Commissione non ha escluso l'esistenza di seri dubbi circa la compatibilità dell'operazione nel caso in cui la principale concorrente delle partecipanti alla concentrazione, la De'Longhi, deteneva una quota di mercato tra il 35 e il 45%, il che le conferiva una posizione non solo molto importante, ma anche equivalente a quella della SEB-Moulinex (v. 'considerando' 72 della decisione impugnata).

- 335 Parimenti, la Commissione ha stabilito l'esistenza di seri dubbi per i mercati dei ferri da stiro e dei ferri con caldaia separata nei Paesi Bassi nel caso in cui la SEB-Moulinex, che deteneva una quota di mercato tra il 40 e il 50% (v. 'considerando' 63 della decisione impugnata), doveva affrontare la concorrenza della Philips, la quale possedeva una quota di mercato tra il 35 e il 45% (v. 'considerando' 67 della decisione impugnata).
- 336 La Commissione ha inoltre rifiutato di escludere l'esistenza di seri dubbi nonostante la presenza di concorrenti occupanti posizioni importanti nei mercati dei bollitori e dei ferri da stiro in Belgio. Nel primo mercato la nuova società deteneva una quota tra il 35 e il 45% (v. 'considerando' 55 della decisione impugnata) e il principale concorrente, la Braun, possedeva una quota di mercato tra il 20 e il 30% (v. 'considerando' 58 della decisione impugnata). Nel secondo mercato la nuova società deteneva una quota di mercato tra il 40 e il 50% (v. 'considerando' 55 della decisione impugnata) e il principale concorrente, la Philips, possedeva una quota tra il 25 e il 35% (v. 'considerando' 59 della decisione impugnata).
- 337 Infine, nel mercato dei tostapane in Belgio, in cui il principale concorrente, la Philips, deteneva una quota di mercato tra il 25 e il 35% (v. 'considerando' 58 della decisione impugnata), la Commissione non ha escluso l'esistenza di seri dubbi circa la compatibilità dell'operazione, anche se la nuova società disponeva solamente di una quota di mercato tra il 20 e il 30% (v. 'considerando' 55 della decisione impugnata), ossia una quota di mercato sensibilmente inferiore non solo alla soglia che definisce una posizione dominante stabilita dalla Commissione, ma anche alla quota detenuta dal principale concorrente.
- 338 Consegue da quanto precede che, secondo l'analisi effettuata dalla Commissione nella decisione impugnata, la presenza di concorrenti, anche nell'ipotesi in cui essi detenessero quote di mercato molto importanti, non è stata considerata in principio atta a smentire la constatazione che la concentrazione suscitava seri dubbi.

— Sull'effetto di differenziazione

- 339 Occorre rammentare, in via preliminare, che ogni mercato di prodotti costituisce un mercato distinto. Ne consegue che le condizioni di concorrenza su ogni mercato di prodotti, in ogni Stato membro, dovevano, in linea di principio, essere valutate in modo indipendente rispetto alle condizioni sussistenti negli altri o in tutti gli altri mercati. Relativamente ai nove Stati membri oggetto degli impegni, anche se la Commissione ha, certamente, a volte arricchito la sua analisi con considerazioni relative alla situazione globale di tutti i mercati di prodotti di un determinato mercato geografico, essa ha tuttavia sempre rilevato, anzitutto, l'esistenza di seri dubbi in alcuni mercati di prodotti valutando ciascuno di essi separatamente.
- 340 Anche per il Portogallo, la Grecia, i Paesi Bassi e il Belgio, la Commissione, dopo aver constatato l'esistenza di seri dubbi per una serie di mercati di prodotti, ha poi considerato che, tenuto conto della combinazione di posizioni significative di dominanza, le partecipanti alla concentrazione sarebbero in grado di estendere il proprio potere di mercato a tutti gli altri mercati di prodotti ('considerando' 54, 62, 71 e 82 della decisione impugnata).
- 341 Secondo il 'considerando' 83 della decisione impugnata, il rischio di creazione di un potere di mercato su tutta la gamma di prodotti può essere escluso qualora i mercati di prodotti nei quali l'entità risultante dalla concentrazione dispone di una quota di mercato superiore al 40% non rappresentano più del 35% del volume d'affari cumulativo delle partecipanti. Tuttavia, tale distinzione tra i Paesi nei quali l'entità risultante dalla concentrazione sarebbe in grado di estendere il suo potere di mercato a tutti i mercati di prodotti e quelli in cui la concentrazione suscita seri dubbi solo relativamente ad alcuni mercati di prodotti, o ad uno solo (come accade in Svezia), sembra in realtà priva di pertinenza dal momento che, come su esposto, gli stessi impegni sono stati imposti nelle due ipotesi.

- 342 Il carattere distinto dei diversi mercati di prodotti non può tuttavia essere considerato assoluto e può rivelarsi necessario ponderare la valutazione relativa a un mercato di prodotti specifico alla luce della situazione concorrenziale esistente nell'insieme degli altri mercati di prodotti dello Stato membro interessato.
- 343 Tale presa in considerazione della situazione concorrenziale globale si giustificava a maggior ragione, nel caso di specie, in quanto è pacifico che il marchio costituisce il fattore di concorrenza più importante nei mercati in esame e che della notorietà del marchio beneficiano tutti i prodotti su cui esso è apposto. Analogamente, la Commissione può essere indotta, al fine di valutare la posizione concorrenziale in cui si trova un'impresa, a tener conto del portafoglio di marchi in possesso di quest'ultima o della circostanza che essa detiene quote di mercato importanti in numerosi mercati dei prodotti interessati (in prosieguo: l'«effetto di portafoglio»).
- 344 Si deve rilevare, a tale proposito, che la Commissione ha tenuto conto, nel caso di specie, di tale effetto di portafoglio. Nella decisione impugnata, ad esclusione dell'analisi dedicata ai Paesi non interessati dagli impegni, la Commissione ha, infatti, sottolineato il fatto che il potere dell'entità risultante dalla concentrazione sarebbe accentuato da un portafoglio unico di marchi, mentre i suoi concorrenti dispongono di un unico marchio, dalla forte presenza su numerosi mercati e dall'affiancamento delle posizioni detenute dalla SEB e dalla Moulinex.
- 345 Si illustra anche, al 'considerando' 52 della decisione impugnata, che «tenuto conto dell'importanza dei marchi, in precedenza discussa, in tale tipo di mercato, del peso delle partecipanti in quasi tutti i mercati di cui trattasi, della gamma di prodotti e del portafoglio di marchi della nuova società, è poco verosimile che le concorrenti siano in grado di rimettere in discussione la posizione delle partecipanti e di esercitare una pressione concorrenziale sufficiente sulla nuova società».

346 Occorre osservare che tale effetto di portafoglio rileva non solamente nei confronti del consumatore e dei concorrenti, ma anche, o soprattutto, nei confronti dei clienti rivenditori. La Commissione spiega anche, in particolare al 'considerando' 53 della decisione impugnata, che «[l]o stesso vale per i clienti rivenditori i quali, nonostante il loro teorico potere di negoziazione (a mezzo, ad esempio, della minaccia di eliminazione dall'assortimento), non potranno controllare il comportamento delle parti in risposta ad un aumento dei prezzi»; che «[i]nfatti, il portafoglio di marchi e la presenza uniformemente forte della nuova società in tutti i mercati di prodotti interessati saranno tali da rendere quest'ultima in grado di dissuadere i clienti rivenditori ad opporsi ad un aumento dei prezzi, ad esempio attraverso la minaccia di eliminazione dall'assortimento dei marchi della nuova società»; che «[l]'entità risultante dalla concentrazione potrebbe ad esempio offrire riduzioni di prezzo combinate o a effetto soglia» e che, «[n]ello stesso modo, a causa della posizione preponderante dei marchi SEB e Moulinex, sarà difficile per il rivenditore fare a meno della loro presenza nei loro mercati». Tali osservazioni, sviluppate nell'ambito dell'analisi dei mercati in Portogallo, sono allo stesso modo riportate in relazione ai mercati in Belgio ('considerando' 60 e 61 della decisione impugnata), nei Paesi Bassi ('considerando' 69 e 70 della decisione impugnata), in Grecia ('considerando' 80 e 81 della decisione impugnata). Occorre ancora rilevare a tale proposito che, anche se a causa dell'effetto di portafoglio la Commissione è stata indotta a ritenere che la nuova società SEB-Moulinex sarebbe in grado di estendere il suo potere di mercato a tutti i mercati di prodotti in tali quattro Paesi, quand'anche quest'ultima disponesse solo di quote di mercato inferiori alla soglia del 40%, l'effetto di portafoglio è a fortiori atto a confermare che la concentrazione suscita seri dubbi nei mercati in cui la nuova società detiene quote di mercato superiori al 40%.

347 Nella sua prassi decisionale precedente, la Commissione aveva già sottolineato la necessità di prendere in considerazione l'effetto di portafoglio al fine di determinare il potere di mercato reale di un'impresa. Così, nella sua decisione Guinness/Grand Metropolitan, citata sopra, la Commissione aveva spiegato che il detentore di un portafoglio di marchi affermati sul mercato potrebbe godere di una serie di vantaggi e in particolare risulterà rafforzata la posizione di un tale operatore nei confronti dei clienti, poiché egli sarà in grado di fornire loro un'intera gamma di prodotti che rappresenta una percentuale più elevata delle loro attività.

348 Nelle sue osservazioni trasmesse alla Commissione (allegato 2 alla lettera del 3 dicembre 2001), la De'Longhi aveva peraltro attirato l'attenzione di

quest'ultima sul pericolo risultante dalla concentrazione in seno al medesimo gruppo industriale di tutti i principali marchi e di una completa gamma di prodotti. A tale proposito, l'interveniente aveva, in particolare, affermato quanto segue:

«[L]’aspetto che più inquieta il capo della De’Longhi è la relazione che esisterà, dopo la concentrazione, tra la SEB-Moulinex e i grandi distributori, tenuto conto dell’aumentato potere di negoziazione di cui disporrà l’acquirente nei mercati in cui deterrà una posizione dominante. Tale potere sarà ancora maggiore grazie alla completa gamma dei prodotti e dei marchi di cui disporrà a seguito dell’operazione [...]. È indubbio che la SEB-Moulinex estenderà considerevolmente il suo portafoglio di prodotti in modo tale da essere in grado, in taluni casi, di fornire una gamma completa, il che genererà effetti pregiudizievoli, in particolare per quanto riguarda i canali di distribuzione».

349 Nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale la Commissione ha indicato che la presenza degli stessi marchi e degli stessi clienti intermediari in tutti i mercati di prodotti di uno stesso Paese implicava la necessaria considerazione dell’effetto di diversificazione nell’analisi della concorrenza. Secondo la Commissione, anche se la concentrazione contribuisce a conferire alle parti posizioni forti nei mercati di prodotti che rappresentano in totale una parte marginale del loro volume d’affari, l’entità risultante dalla concentrazione non sarebbe indotta a fare uso del suo potere in tali mercati, dato che le ritorsioni che si aspetta sugli altri mercati di prodotti, in cui non occupa una posizione forte, causerebbero perdite di profitto nettamente superiori ai guadagni attesi nei mercati in cui essa si trova in posizione di superiorità. Poiché le vendite della società risultante dalla concentrazione nei mercati dominati rappresentavano meno del 10% delle vendite complessive di tale società nello stesso Paese, la Commissione ha indicato, nelle sue memorie dinanzi al Tribunale e in udienza, di aver considerato che la capacità di ritorsione dei clienti rivenditori non era modificata dalla transazione ed era ad un livello sufficiente perché questi ultimi traessero beneficio dall’effetto di diversificazione. Con l’espressione «effetto di diversificazione» la Commissione vuole intendere che ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale della SEB-Moulinex sui mercati in cui l’entità risultante dalla concentrazione detiene una posizione dominante sarà punito con la riduzione degli acquisti, da parte dei clienti rivenditori, di prodotti della SEB-Moulinex sugli altri mercati.

350 Secondo la Commissione l'effetto di diversificazione consente di escludere i seri dubbi unicamente nel caso in cui il volume d'affari realizzato dalle partecipanti alla concentrazione nei mercati di prodotti dominati rappresenti solo una parte marginale del volume d'affari complessivo che esse realizzano nello stesso Paese. La Commissione ha fissato ad un massimo del 10% tale parte marginale di volume d'affari realizzato nei mercati dominati, al di là della quale l'effetto di diversificazione non si può più verificare. Tale limite del 10% non è contestato. Così, al 'considerando' 123 della decisione impugnata, la Commissione ha spiegato che ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale sui mercati dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali in Italia, in cui le parti detengono, rispettivamente, quote di mercato cumulative tra il 65 e il 75% e tra il 40 e il 50%, sarà dunque punito con la riduzione degli acquisti di prodotti della SEB e della Moulinex sugli altri mercati in Italia, in cui l'entità risultante dalla concentrazione realizza tra il 90 e il 100% del suo volume d'affari, il che significa che i mercati dominati rappresentano solo tra lo 0 e il 10% del loro volume d'affari. Relativamente alla Spagna e alla Finlandia, la Commissione ha rilevato, rispettivamente, ai 'considerando' 116 e 119 della decisione impugnata, che l'entità realizzava tra l'85 e il 95% del suo volume d'affari nei mercati non dominati, il che significa che i mercati dominati rappresentano tra il 5 e il 15% del loro volume d'affari, ossia eventualmente poco più del 10%. Nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale la Commissione ha tuttavia espressamente confermato di aver ritenuto che le eventuali ritorsioni dei rivenditori potevano essere esercitate nel momento in cui il rapporto tra le vendite nei mercati dominati e la somma delle vendite nello stesso Paese fossero deboli, ossia inferiori al 10%. In udienza la Commissione ha nuovamente confermato tale limite massimo del 10%, sino alla concorrenza del quale l'effetto di diversificazione poteva, a suo parere, verificarsi.

351 Si deve sottolineare che tale parte relativa del volume d'affari che consente all'effetto di diversificazione di verificarsi, fissata al 10%, non deve essere confusa con la parte relativa del volume d'affari inferiore al 35% menzionata al 'considerando' 83 della decisione impugnata. La soglia del 35% indicata al 'considerando' 83 della decisione impugnata riguarda, infatti, una questione diversa, ossia a partire da quale livello la parte di volume d'affari realizzata nei mercati dominati è importante a tal punto che le partecipanti sarebbero in grado di estendere il loro potere di mercato a tutti gli altri mercati del Paese interessato. Al 'considerando' 83 la Commissione ha constatato che, qualora le quote relative al volume d'affari combinato delle partecipanti realizzato nei mercati dominati fossero inferiori al 35%, si potevano escludere seri dubbi relativi alla creazione di un potere di mercato su tutta la gamma di prodotti per tali Paesi e che non restava che analizzare i singoli mercati di prodotti. Oltre al fatto che tale questione, come

su esposto, non sembra essere pertinente nel caso di specie, poiché gli stessi impegni sono stati imposti indipendentemente, che le parti dispongono di un potere di mercato su un unico mercato di prodotti o su tutti i mercati di prodotti del Paese interessato, essa non deve comunque essere confusa con la questione di sapere se i rivenditori siano in condizioni di punire le partecipanti alla concentrazione qualora esse tentino di abusare della posizione dominante che detengono in taluni mercati. Mentre a partire dal limite del 35% la Commissione ha ritenuto che vi fosse un rischio di estensione della posizione dominante a tutti i mercati di prodotti di un Paese, al di là della soglia del 10% la predominanza delle partecipanti in un mercato di prodotti, secondo la Commissione, viene messa a repentaglio, invece, dalla possibilità di ritorsioni da parte dei rivenditori.

352 L'effetto di diversificazione, come applicato dalla Commissione nel caso di specie, induce alle seguenti osservazioni.

353 In via preliminare occorre rammentare che, dato che la Commissione ha ritenuto che ogni mercato di prodotti costituisce un mercato distinto, l'analisi della situazione concorrenziale deve, in linea di principio, essere effettuata per ogni singolo mercato. Pertanto, se è vero che, come su indicato, può rivelarsi necessario affinare l'analisi della situazione concorrenziale di un mercato di prodotti a mezzo di dati relativi ad altri mercati di prodotti, ossia ad altri Paesi, è pure vero che, poiché il principio è quello della valutazione autonoma di ogni mercato, ogni deroga a tale principio o ogni sua mitigazione deve basarsi su indizi precisi e concordanti atti a stabilire l'esistenza di tali interazioni.

354 In primo luogo si deve rilevare che mentre la nozione di effetto di portafoglio è finalizzata a valutare la reale posizione concorrenziale della società risultante dalla concentrazione e, eventualmente, a stabilire se essa detiene una posizione dominante nonostante una parte di mercato di per sé non dia luogo ad una posizione dominante, prendendo in considerazione non soltanto la somma delle rispettive quote di mercato delle parti, ma parimenti il potere supplementare

derivante dal fatto che la nuova società dispone di un numero di marchi importante ed è presente in numerosi mercati, l'effetto di diversificazione, invocato dalla Commissione per giustificare l'assenza di seri dubbi nei Paesi non interessati dagli impegni è volto, invece, a relativizzare il potere della società risultante dalla concentrazione e quindi a escludere la constatazione dell'esistenza di una posizione dominante alla quale si giunge sommando quote di mercato.

- 355 Occorre rammentare, a tale proposito, che è pacifico che le due partecipanti alla concentrazione occupano ciascuna una forte posizione in numerosi mercati e dispongono di diversi marchi rinomati. Orbene, oltre alla somma delle quote di mercato cui ha condotto, la concentrazione ha avuto ad effetto di ampliare il portafoglio di marchi e il numero di mercati nei quali la SEB e la Moulinex erano presenti, rafforzando così il potere di mercato di cui dispongono, in particolare nei confronti dei clienti rivenditori. In numerose occasioni la Commissione ha così rilevato nella decisione impugnata che le posizioni forti già detenute dalla SEB e dalla Moulinex prima dell'operazione in numerosi mercati di prodotti sono ancora rafforzate da un apporto di quote di mercato e di marchi su diversi altri mercati (v., in particolare, i 'considerando' 46, 47, 50-52, 56, 60, 69, 73, ecc.)
- 356 In secondo luogo la Commissione non ha adeguatamente dimostrato la fondatezza dell'affermazione secondo la quale ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale sui mercati dominati sarà punito con la riduzione degli acquisti di prodotti della SEB-Moulinex sugli altri mercati.
- 357 Infatti, come sostenuto dalla De'Longhi in udienza, l'ipotesi presa in considerazione dalla Commissione di un conflitto tra la SEB-Moulinex e i rivenditori non è più plausibile di quella di un'intesa tra di loro al fine di massimizzare i propri rispettivi interessi.

- 358 La Commissione non ha, per il resto, neanche dimostrato in che modo l'ipotesi sulla quale si è basata, ossia un aumento dei prezzi praticati dalla SEB-Moulinex, è necessariamente atto a ledere gli interessi dei rivenditori e, pertanto, ad indurli a punire la SEB-Moulinex.
- 359 Sentita dal Tribunale relativamente ai fondamenti economici sui quali si basa il criterio dell'effetto di diversificazione, la Commissione ha ammesso di non disporre di studi economici a tale riguardo. Fatto salvo un riferimento alla sua decisione Guinness/Grand Metropolitan, la quale, come su indicato, applica la ben diversa nozione di effetto di portafoglio, la Commissione si è, in realtà, limitata a rilevare che tale tesi era stata avanzata dalle partecipanti alla concentrazione nella loro notifica.
- 360 Inoltre, la Commissione ha previsto la sola ipotesi di un aumento dei prezzi praticati dalla SEB-Moulinex. Orbene, quest'ultima può adottare altri tipi di comportamenti anticoncorrenziali. Così la concentrazione consentirà in particolare alla società SEB-Moulinex di realizzare economie di scala e diverse misure di razionalizzazione, che generano una diminuzione dei costi di cui essa potrà ad esempio profittare per abbassare i prezzi, o per accordare un margine di guadagno superiore ai rivenditori, al fine di accrescere la sua posizione. Allo stesso modo la SEB-Moulinex potrebbe indurre i rivenditori ad escludere i suoi concorrenti dal proprio campionario.
- 361 Infine l'affermazione secondo cui i rivenditori sono in condizioni di punire la SEB-Moulinex in caso di aumento dei prezzi si basa sul postulato non dimostrato che i rivenditori determinino la scelta dei consumatori finali. Poiché i rivenditori espletano la funzione di rivendere ai consumatori finali i prodotti che questi ultimi acquistano, la possibilità che essi possano punire la SEB-Moulinex riducendo i loro acquisti presso la SEB-Moulinex sugli altri mercati deve essere prospettata, e ciò a maggior ragione in quanto il marchio è il criterio di scelta preponderante per la concorrenza nei mercati di cui trattasi.

- 362 In terzo luogo si deve osservare che l'effetto di diversificazione, come concepito dalla Commissione, poiché consiste nel prevedere che i rivenditori potranno punire ogni comportamento anticoncorrenziale della nuova società, conduce a constatare che i rivenditori saranno in grado di impedire alla SEB-Moulinex di commettere un abuso piuttosto che dimostrare che l'entità risultante dalla concentrazione non disporrà di una posizione dominante. Orbene, il regolamento n. 4064/89 mira a vietare non l'abuso di posizione dominante, bensì la creazione o il rafforzamento di tale posizione.
- 363 Conseguo da quanto esposto che la Commissione non ha dimostrato adeguatamente la fondatezza della teoria dell'effetto di diversificazione, da essa invocata per giustificare l'assenza di seri dubbi nei Paesi non interessati dagli impegni.
- 364 Peraltro, anche volendo supporre che la Commissione abbia potuto ricorrere a tale teoria per non constatare l'esistenza di seri dubbi in taluni mercati nonostante la posizione forte occupata dalla società in questi ultimi, poiché tali mercati rappresentavano solo una minima parte rispetto alla totalità dei mercati interessati, si doveva, in ogni caso, prendere in considerazione tutti i mercati nei quali le parti detenevano una posizione dominante e in particolare quelli in cui la SEB-Moulinex deteneva una quota di mercato superiore al 40% ma per le quali la Commissione ha escluso l'esistenza di seri dubbi a causa dell'assenza di sovrapposizione significativa delle quote di mercato delle parti.
- 365 Infatti, anche se la concentrazione non crea o non rafforza in maniera sensibile la posizione dominante detenuta da ciascuna parte prima della concentrazione, nondimeno la nuova società occupa una posizione dominante in tali mercati. L'assenza di sovrapposizione non elimina la posizione dominante. Così non si può ritenere che un rivenditore sia in condizioni di punire l'entità risultante dalla concentrazione tra due imprese ciascuna delle quali disponga di un monopolio sulla metà dei mercati interessati.

b) Sui Paesi non interessati dagli impegni

³⁶⁶ Occorre ora esaminare, alla luce delle osservazioni sviluppate in precedenza, se le ragioni addotte dalla Commissione siano atte a giustificare la sua constatazione, secondo la quale la concentrazione non suscitava seri dubbi in relazione ai mercati di prodotti interessati in Italia, Spagna, Finlandia, Regno Unito e Irlanda o se, come sostenuto dalla ricorrente, la Commissione non poteva autorizzare la concentrazione senza imporre impegni per detti mercati geografici.

³⁶⁷ In tale ambito, si deve ricordare, come chiarito sopra, al punto 315, che la presenza, in un mercato geografico distinto, di un unico mercato di prodotti interessato in relazione al quale la concentrazione suscitava seri dubbi è stata sufficiente, ai sensi della decisione impugnata, per comportare l'imposizione d'ufficio di impegni per tutti i mercati di prodotti interessati in detto mercato geografico.

— In Norvegia

³⁶⁸ È giocoforza constatare che la censura della ricorrente si fonda su una lettura errata della decisione impugnata, poiché quest'ultima stabilisce precisamente che esistono seri dubbi in relazione a taluni mercati di prodotti interessati in Norvegia e prevede pertanto che gli impegni interessino anche la Norvegia ('considerando' 137 della decisione impugnata).

369 Su tale punto il motivo è quindi manifestamente carente in fatto e deve essere respinto.

— In Spagna

370 Occorre rammentare che, ai sensi del 'considerando' 115 della decisione impugnata, la somma delle quote di mercato delle partecipanti alla concentrazione in Spagna è tra il 40 e il 50% (di cui tra il 5 e il 15% per la SEB) per i bollitori e tra il 75 e l'85% (di cui tra lo 0 e il 10% per la SEB) per i mini forni.

371 Tuttavia la Commissione ha concluso, al 'considerando' 116 della decisione impugnata, che tali posizioni molto forti non consentiranno alla nuova società di comportarsi in modo anticoncorrenziale. Tale conclusione é fondata sulla sola considerazione che, «dato che concorrenti quali la De'Longhi, la Taurus, la Bosch e la Philips occupano posizioni significative in numerosi mercati di prodotti, ivi compresi i due mercati di prodotti di cui trattasi, [...] i clienti rivenditori dispongono di marchi alternativi decisamente rinomati e presenti in tutta la gamma dei piccoli elettrodomestici in sostituzione di quelli delle partecipanti», di modo che «(o)gni tentativo di comportamento anticoncorrenziale su tali mercati sarebbe dunque punito con la riduzione degli acquisti di prodotti della SEB e della Moulinex sugli altri mercati in cui l'impresa congiunta realizza tra l' 85% e il 95% del suo fatturato».

372 Ne consegue che, su tale mercato geografico, la Commissione ha escluso l'esistenza di seri dubbi sulla base di due criteri, ossia, anzitutto, la posizione dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti e, ancora, l'effetto di diversificazione.

373 Per quanto riguarda, in primo luogo, la posizione dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti, occorre rilevare, in primo luogo, che,

contrariamente a quanto indicato dalla Commissione, nei mercati dei bollitori numerosi concorrenti, quali la De'Longhi, la Taurus, la Bosch e la Philips, non possono occupare posizioni significative poiché la SEB-Moulinex detiene quote di mercato tra il 75 e l'85%. Infatti, alla luce di ciò, la pressione concorrenziale esercitata sulla SEB-Moulinex deriva o da un unico concorrente che detenga tutt'al più una quota di mercato di circa il 20%, già quasi quattro volte inferiore a quella delle partecipanti alla concentrazione, o da diversi concorrenti, le cui quote di mercato sono però necessariamente molto deboli e, comunque, d'importanza minima rispetto a quelle delle partecipanti. Si deve allora rilevare che in nessun mercato di prodotti, compresi i Paesi oggetto degli impegni, la nuova società occupa una posizione tanto forte quanto quella che occupa nel mercato dei mini forni in Spagna.

374 Si deve pertanto osservare che, nel caso di specie, la Commissione non ha dedotto alcun elemento particolare atto a spiegare che, nonostante le quote di mercato tra il 40 e il 50% (di cui tra il 5 e il 15% della SEB) detenute dalla partecipanti nel settore dei bollitori e tra il 75 e l'85% (di cui tra lo 0 e il 10% della SEB) per i mini forni, l'operazione non suscitava seri dubbi.

375 Per quanto riguarda, in secondo luogo, l'effetto di diversificazione, occorre rammentare che, per i motivi esposti sopra, ai punti 364 e 365, esso non consentiva di escludere l'esistenza di seri dubbi.

376 In ogni caso, anche a voler ammettere, come sostiene la Commissione al 'considerando' 116 della decisione impugnata e nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale, che l'effetto di diversificazione consentiva di escludere l'esistenza di seri dubbi qualora, in un mercato geografico determinato, il volume d'affari realizzato dalla SEB-Moulinex nei mercati di prodotti interessati, in cui l'entità risultante dalla concentrazione disponeva di una quota di mercato superiore al 40%, rimanesse inferiore al 10% del suo fatturato complessivo in tutti i mercati di prodotti interessati di tale mercato geografico, si deve affermare che la Commissione non ha provato, né nella decisione impugnata né dinanzi al Tribunale, che ciò si verificava in Spagna.

377 Certamente, emerge dal 'considerando' 116 della decisione impugnata che i mercati dei bollitori e dei mini forni in Spagna rappresentavano tutt'al più tra il 5 e il 15% del volume d'affari complessivo realizzato dalla nuova società in tutti i mercati di prodotti interessati un Spagna. Tuttavia, si deve rilevare che, ai sensi dei 'considerando' 88 e 92 della decisione impugnata, la nuova società disponeva parimenti di una quota di mercato superiore al 40% nei mercati degli apparecchi per pasti informali e dei robot da cucina. La tabella n. 2 redatta dalla Commissione in risposta ai quesiti scritti del Tribunale menziona anche che i mercati in cui la società SEB-Moulinex deteneva una quota di mercato superiore al 40%, ivi compresi i mercati degli apparecchi per pasti informali e dei robot da cucina, rappresentava tra il 25 e il 35% delle sue vendite complessive in Spagna. Orbene, per le ragioni menzionate sopra, ai punti 364 e 365, la Commissione avrebbe dovuto tener conto di tali mercati per valutare la possibilità di una ritorsione da parte dei rivenditori.

378 Occorre ancora rilevare che la società SEB-Moulinex detiene una parte di mercato superiore al 40% in non meno di quattro mercati di prodotti interessati in Spagna. Si deve ricordare a tale proposito, che, al 'considerando' 43 della decisione impugnata, la Commissione ha indicato che gli effetti della concentrazione sulla concorrenza potevano essere distinti in quattro categorie, ossia la Francia, il cui l'esame è stato rinviato alle autorità nazionali, i Paesi in cui la concentrazione modificherà solo marginalmente le condizioni di concorrenza, i Paesi in cui la concentrazione susciterà seri dubbi solamente in alcuni mercati di prodotti e, infine, i quattro Paesi (Portogallo, Grecia, Belgio e Paesi Bassi) in cui la concentrazione portava ad una combinazione di quote di mercato a livelli a volte elevati per gran parte delle categorie di prodotti interessati, di modo che le partecipanti sarebbero in condizioni di estendere il proprio potere di mercato a tutti gli altri mercati interessati. Orbene, l'entità SEB-Moulinex detiene in Spagna quote di mercato superiori al 40% in non meno di quattro mercati di prodotti, ossia in tanti mercati di prodotti quanti in Grecia, che eppure fa parte dei Paesi per i quali la Commissione ha ritenuto che la concentrazione sollevasse seri dubbi in un gran numero di mercati.

379 Infine, come fatto valere giustamente dalla De'Longhi e dalla ricorrente in udienza, la Commissione ha ommesso di esaminare l'effetto di portafoglio causato dalla concentrazione e, in particolare, il fatto che quest'ultima ha consentito di

cumulare la posizione forte detenuta dalla SEB nei mercati dei bollitori, degli apparecchi per pasti informali e dei ferri da stiro a quella detenuta dalla Moulinex nei mercati dei tostapane, delle caffettiere, dei mini forni e dei robot da cucina. Parimenti, la decisione impugnata non chiarisce perché la circostanza secondo la quale la nuova società deterrebbe, grazie alla concentrazione, una panoplia di quattro marchi, non sia tale da rafforzare il suo potere di mercato nonostante, in diverse occasioni, la Commissione si è data la pena di sottolineare che la SEB-Moulinex detiene, nei mercati geografici oggetto degli impegni, due marchi mentre i suoi concorrenti ne possiedono uno solo.

380 Emerge da quanto esposto che i criteri presi in considerazione ai ‘considerando’ 115 e 116 della decisione impugnata non consentivano alla Commissione di escludere l’esistenza di seri dubbi nei mercati dei bollitori e dei mini forni in Spagna.

— In Finlandia

381 Occorre rammentare che, ai sensi del ‘considerando’ 118 della decisione impugnata, nel mercato finlandese dei tostapane la somma delle quote di mercato delle partecipanti alla concentrazione è tra il 45 e il 55%. Benché tale parte di mercato sia superiore alla soglia del 40%, la Commissione ha ritenuto che l’operazione di concentrazione non sollevava seri dubbi in tale Paese, poiché, vista la presenza di concorrenti quali la Philips e la Bosch, ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale su tale mercato rischierebbe di essere punito con la riduzione degli acquisti di prodotti della SEB-Moulinex sugli altri mercati, in cui la società risultante dalla concentrazione realizza tra l’85 e il 95% del suo volume d’affari.

382 Ne consegue che, su tale mercato geografico, unicamente applicando l’effetto di diversificazione la Commissione ha ritenuto che l’operazione non sollevava seri dubbi nei mercati dei tostapane in Finlandia. Orbene, per i motivi esposti sopra, ai punti 364 e 365, l’effetto di diversificazione non consentiva di escludere l’esistenza di seri dubbi.

- 383 In ogni caso, anche a voler ammettere, come sostiene la Commissione al 'considerando' 119 della decisione impugnata e nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale, che l'effetto di diversificazione abbia consentito di escludere l'esistenza di seri dubbi qualora, in un mercato geografico determinato, il volume d'affari realizzato dalla SEB-Moulinex nei mercati di prodotti interessati, in cui l'entità risultante dalla concentrazione disponeva di una quota di mercato superiore al 40%, rimanesse inferiore al 10% del suo fatturato complessivo in tutti i mercati di prodotti interessati di tale mercato geografico, si deve affermare che la Commissione non ha provato, né nella decisione impugnata né dinanzi al Tribunale, che ciò si verificava in Finlandia.
- 384 Infatti, anche se, secondo il 'considerando' 119 della decisione impugnata, il mercato dei tostapane rappresentava solo tra il 5 e il 15% del volume d'affari realizzato dalla nuova società in tutti i mercati di prodotti interessati in Finlandia, si deve tuttavia rilevare che la nuova società disponeva anche di una quota di mercato superiore al 40% nei mercati finlandesi delle caffettiere espresso (tra il 40 e il 50%), dei mini forni (tra il 35 e il 45%) e dei grill (tra il 40 e il 50%) ('considerando' 87, 90 e 91 della decisione impugnata). La tabella n. 2 redatta dalla Commissione in risposta ai quesiti del Tribunale menziona anche che i mercati in cui la SEB-Moulinex disponeva di una quota di mercato superiore al 40%, ivi compresi i mercati delle caffettiere espresso, dei mini forni e dei grill, rappresentavano tra il 10 e il 20% delle sue vendite complessive in Finlandia. Orbene, per le ragioni menzionate sopra, ai punti 364 e 365, la Commissione avrebbe dovuto tener conto di tali mercati per valutare la possibilità di una ritorsione da parte dei rivenditori.
- 385 Occorre ancora rilevare che la società SEB-Moulinex detiene una parte di mercato superiore al 40% in non meno di quattro mercati di prodotti interessati in Finlandia, ossia in tanti mercati di prodotti quanti in Grecia, che eppure fa parte dei Paesi per i quali la Commissione ha ritenuto che la concentrazione suscitasse seri dubbi in un gran numero di mercati.
- 386 Infine, come fatto valere giustamente dalla De'Longhi e dalla ricorrente in udienza, la Commissione ha omesso di esaminare l'effetto di portafoglio causato dalla concentrazione e, in particolare, il fatto che quest'ultima ha consentito di

cumulare la posizione forte detenuta dalla SEB nei mercati dei grill e dei tostapane a quella detenuta dalla Moulinex nei mercati dei mini forni, delle caffettiere, delle caffettiere espresso, dei robot da cucina e dei tostapane. Parimenti, la decisione non chiarisce perché la circostanza secondo la quale la nuova società deterrebbe, grazie alla concentrazione, una panopia di quattro marchi, non sia tale da rafforzare il suo potere di mercato nonostante, in diverse occasioni, la Commissione si è data la pena di sottolineare che la SEB-Moulinex detiene, nei mercati geografici oggetto degli impegni, due marchi mentre i suoi concorrenti ne possiedono uno solo.

³⁸⁷ Conseguo da quanto esposto che i criteri presi in considerazione ai ‘considerando’ 87, 90, 91 e 118-120 della decisione impugnata non consentivano alla Commissione di escludere l’esistenza di seri dubbi nei mercati dei mini forni, delle caffettiere espresso, dei grill e dei tostapane in Finlandia.

— In Italia

³⁸⁸ Si deve rammentare che, ai sensi dei ‘considerando’ 121-124 della decisione impugnata, la nuova società deterrà una parte di mercato superiore al 40% in Italia in tre mercati di prodotti, ossia quello dei robot da cucina, quello degli apparecchi per pasti informali e quello dei bollitori.

³⁸⁹ Per quanto riguarda, in primo luogo, il mercato dei robot da cucina, la Commissione ha così constatato, al ‘considerando’ 121 della decisione impugnata, che la somma delle quote di mercato delle parti era tra il 40 e il 50%, di cui tra lo 0 e il 10% della SEB, che le parti sarebbero in concorrenza in particolare con la Braun (tra il 10 e il 20%), la Philips (tra lo 0 e il 10%) e la De’Longhi (tra lo 0 e il 10%) e ne ha evinto che l’operazione di concentrazione avrebbe un debole impatto sulla concorrenza in quanto eliminerebbe il quarto operatore nel mercato.

- 390 Ne consegue che un unico criterio tra quelli indicati dalla Commissione ha condotto quest'ultima a escludere l'esistenza di seri dubbi in Italia, ossia la posizione di mercato dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti.
- 391 Tuttavia, per i motivi esposti sopra, al punto 329, salvo dimostrare che detti concorrenti detenevano una posizione talmente forte da esercitare un contrappeso reale alla SEB-Moulinex, la circostanza per la quale la società SEB-Moulinex dovrà affrontare tre concorrenti era di per sé priva di pertinenza in un mercato in cui il leader disponeva di una quota di mercato tra il 40 e il 50%.
- 392 Orbene, nel caso di specie, due dei tre concorrenti menzionati nei mercati dei robot da cucina, ossia la Philips e la De'Longhi, detenevano solo una posizione marginale tra lo 0 e il 10%. Per quanto riguarda il terzo, ossia la Braun, esso disponeva certamente di una quota di mercato più rappresentativa, tra il 10 e il 20%, tuttavia quest'ultima restava fra due e quattro volte inferiore a quella detenuta dalla nuova società. Si deve invece osservare che la Commissione ha considerato rivelatore dell'esistenza di seri dubbi, in particolare al 'considerando' 51 della decisione impugnata, per quanto riguarda la posizione della nuova società in Portogallo, il fatto che le partecipanti alla concentrazione erano leader di mercato con quote almeno due volte maggiori di quelle del loro concorrente successivo.
- 393 Analogamente, il fatto che la concentrazione avrebbe un debole impatto sulla concorrenza eliminando il quarto operatore dal mercato non sembra convincente. Infatti, la SEB disponeva solo di una debole quota di mercato (tra lo 0 e il 10%), allo stesso titolo di due altri concorrenti della Moulinex, ossia la Philips e la De'Longhi; solamente la Braun deteneva una quota di mercato superiore, anche se modesta. È giocoforza constatare che, alla luce di ciò, l'eliminazione del quarto concorrente non produce effetti sostanzialmente diversi da quelli che sarebbero risultati dall'eliminazione del secondo o del terzo concorrente.

- 394 Pertanto, consegue da quanto precede che il criterio preso in considerazione al 'considerando' 121 della decisione impugnata non consentiva alla Commissione di escludere l'esistenza di seri dubbi nei mercati dei robot da cucina in Italia.
- 395 Per quanto riguarda, in secondo luogo, il mercato degli apparecchi per pasti informali, la Commissione ha constatato, al 'considerando' 122 della decisione impugnata, che la somma delle quote delle partecipanti alla concentrazione sarebbe tra il 40 e il 50% (di cui tra lo 0 e il 10% della Moulinex), dato che la Philips, con una quota tra lo 0 e il 10%, era l'unico concorrente individuato dalle parti. In relazione al mercato dei bollitori, la Commissione ha evidenziato, al medesimo 'considerando' della decisione impugnata, che la quota combinata delle partecipanti alla concentrazione sarebbe tra il 65 e il 75% (di cui tra il 15 e il 25% della Moulinex), maggiore di quella della De'Longhi, della Philips e della Braun, le quali dispongono di una quota cumulativa tra lo 0 e il 10%. Tuttavia, al 'considerando' 123 della decisione impugnata, la Commissione ha constatato che i mercati dei bollitori e degli apparecchi per pasti informali rappresentano ciascuno solo tra lo 0 e il 5% circa del valore complessivo della «famiglia cucina» dei piccoli elettrodomestici, atteso che i clienti rivenditori avranno la possibilità di punire ogni tentativo di comportamento anticoncorrenziale su tali mercati con riduzioni dell'acquisto di prodotti della SEB/Moulinex negli altri mercati in cui l'entità risultante dalla concentrazione realizza tra il 90% e il 100% del suo fatturato. Secondo la Commissione, tale possibilità di ritorsione rende non redditizio ogni aumento di prezzo effettuato dalle parti nei due mercati interessati. Di conseguenza, essa ha affermato che l'operazione di concentrazione non suscitava seri dubbi in relazione a tali mercati.
- 396 Ne deriva che, in tale mercato, la Commissione ha escluso l'esistenza di seri dubbi unicamente sulla base dell'effetto di diversificazione. Senza dubbio la Commissione ha menzionato, al 'considerando' 122 della decisione impugnata, la posizione dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti. Tuttavia tale criterio non ha condotto la Commissione a escludere l'esistenza di seri dubbi nei mercati interessati. Si deve rilevare peraltro che la Commissione non poteva basarsi su tale criterio. Infatti, per quanto riguarda il mercato degli apparecchi per pasti informali occorre evidenziare che, diversamente dal mercato dei robot da cucina, la Commissione ha identificato un unico concorrente e non tre. Inoltre, non si può escludere, sulla base dei dati figuranti nella decisione impugnata, che la concentrazione raggruppa i due primi operatori sul mercato, dato che la Moulinex e la Philips avevano entrambe una quota di mercato

compresa tra lo 0 e il 10%. Relativamente al mercato dei bollitori, gli elementi menzionati nella decisione impugnata non sembrano consentire di giustificare l'assenza di seri dubbi in quanto, se, certo, vi sono tre concorrenti, la concentrazione raggruppa i due primi operatori di mercato, i quali deterranno una quota di mercato tra il 65 e il 75%, cioè circa i tre quarti di quest'ultimo.

397 Per quanto riguarda l'effetto di diversificazione sono state esposte sopra, ai punti 364 e 365, le ragioni per le quali esso non poteva consentire alla Commissione di escludere l'esistenza di seri dubbi. A tale proposito, occorre precisare che il fatto, sottolineato dalla Commissione, che in Italia la De'Longhi era leader su quattro altri mercati di prodotti interessati e che la Saeco disponeva di una quota di mercato tra il 60 e il 70% nei mercati delle caffettiere espresso, non è pertinente. Infatti, per definizione, la circostanza che la SEB-Moulinex non disponeva di una parte di mercato superiore al 40%, ad esclusione dei mercati dei robot da cucina, degli apparecchi per pasti informali e dei bollitori, significa necessariamente che, su tali altri mercati, altri operatori potevano, eventualmente, occupare forti posizioni.

398 In ogni caso, anche a voler ammettere, come sostiene la Commissione al 'considerando' 123 della decisione impugnata e nelle sue risposte ai quesiti scritti del Tribunale, che l'effetto di diversificazione abbia consentito di escludere l'esistenza di seri dubbi qualora, in un mercato geografico determinato, il volume d'affari realizzato dalla SEB-Moulinex nei mercati di prodotti interessati, in cui l'entità risultante dalla concentrazione disponeva di una quota di mercato superiore al 40%, rimanesse inferiore al 10% del suo fatturato complessivo in tutti i mercati di prodotti interessati di tale mercato geografico, si deve affermare che la Commissione non ha provato, né nella decisione impugnata né dinanzi al Tribunale, che ciò si verificava in Italia.

399 Certamente, emerge dal 'considerando' 123 della decisione impugnata che i mercati degli apparecchi per pasti informali e dei bollitori in Italia rappresentavano tutt'al più tra lo 0 e il 10% del volume d'affari complessivo realizzato dalla nuova società in tutti i mercati di prodotti interessati in Italia. Tuttavia, si deve rilevare che, ai sensi del 'considerando' 121 della decisione impugnata, la

nuova società disponeva anche di una quota di mercato superiore al 40% nel mercato dei robot da cucina. La tabella n. 2 redatta dalla Commissione in risposta ai quesiti scritti del Tribunale menziona anche che i mercati in cui la SEB-Moulinex deteneva una quota di mercato superiore al 40%, ivi compreso il mercato dei robot da cucina, rappresentava tra il 25 e il 35%, e addirittura, secondo la risposta della Commissione al quesito scritto del Tribunale, tra il 30 e il 40% delle sue vendite complessive in Italia. Orbene, oltre al fatto che, per le ragioni menzionate sopra, la Commissione non poteva escludere l'esistenza di seri dubbi in tale mercato di prodotti interessato sulla base del solo criterio preso in considerazione al 'considerando' 121 della decisione impugnata, essa avrebbe dovuto, come su esposto, tener conto di tale mercato per valutare la possibilità di una ritorzione da parte dei rivenditori, dato che la nuova società vi deteneva una quota di mercato superiore al 40%.

400 Infine, come fatto valere giustamente dalla De'Longhi e dalla ricorrente in udienza, la Commissione ha omesso di esaminare l'effetto di portafoglio causato dalla concentrazione e, in particolare, il fatto che quest'ultima ha consentito di cumulare la posizione forte detenuta dalla SEB nei mercati dei bollitori, degli apparecchi per pasti informali, dei grill e dei ferri da stiro, a quella detenuta dalla Moulinex nei mercati delle caffettiere, dei bollitori, delle pentole per la cottura a vapore e dei robot da cucina. Parimenti, la decisione impugnata non chiarisce perché la circostanza secondo la quale la nuova società deterrebbe, grazie alla concentrazione, una panoplia di quattro marchi, non sia tale da rafforzare il suo potere di mercato nonostante, in diverse occasioni, la Commissione si è data la pena di sottolineare che la SEB-Moulinex detiene, nei mercati geografici oggetto degli impegni, due marchi mentre i suoi concorrenti ne possiedono uno solo.

401 Per tali motivi si deve concludere che il criterio preso in considerazione al 'considerando' 123 della decisione impugnata non consentiva alla Commissione di escludere l'esistenza di seri dubbi nei mercati degli apparecchi per pasti informali e dei bollitori in Italia.

402 Pertanto il motivo è fondato per la parte in cui riguarda l'Italia.

— Nel Regno Unito e in Irlanda

- 403 Occorre rammentare che, ai sensi dei 'considerando' 125 e 126 della decisione impugnata, la Commissione indica che le partecipanti alla concentrazione dispongono di una somma di quote di mercato tra il 35 e il 45% nel mercato dei ferri da stiro e dei ferri con caldaia separata nel Regno Unito e in Irlanda. Come emerge in particolare dalla tabella n. 2 presentata dalla Commissione, tale parte di mercato è superiore al 40%. Nella decisione impugnata la Commissione ha tuttavia concluso che l'operazione di concentrazione non sollevava seri dubbi nel Regno Unito e in Irlanda in quanto, da un lato, essa modificava solo «marginalmente le condizioni di concorrenza con una debole somma di quote di mercato» (somma tra lo 0 e il 5%) e, dall'altro, che «le partecipanti alla concentrazione fronteggeranno in particolare la Philips (quota di mercato tra il 15 e il 25%)».
- 404 Ne consegue che, in tale mercato geografico, la Commissione ha escluso l'esistenza di seri dubbi sulla base di due criteri, ossia, anzitutto, l'assenza di sovrapposizione significativa, e, poi, la posizione dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti.
- 405 Per quanto riguarda, in primo luogo, l'assenza di sovrapposizione significativa, si deve ricordare che, a causa del carattere vago dei dati, il Tribunale non può controllare se tale criterio consentiva di escludere l'esistenza di seri dubbi. Peraltro, è giocoforza constatare che, anche se la somma di quote di mercato è debole, essa è tuttavia sufficiente a conferire una parte di mercato superiore alla soglia del 40% che definisce una posizione dominante, indicata nella decisione.
- 406 Per quanto riguarda, in secondo luogo, la posizione dell'entità risultante dalla concentrazione rispetto ai suoi concorrenti, dato che la Philips è uno dei quattro operatori individuati al 'considerando' 32 della decisione impugnata, che dispongono sia di un'ampia gamma di prodotti del settore dei piccoli elettrodomestici, sia sono presenti a livello europeo, il fatto che essa sia presente sul mercato in questione non costituisce un elemento particolare. Allo stesso

modo, come rilevato sopra, non è concepibile che una società che disponga di una quota di mercato di circa il 40% non abbia concorrenti.

407 Peraltro, occorre osservare che, se è vero che la Commissione ha sottolineato la debole somma delle quote di mercato per i ferri da stiro e i ferri con caldaia separata, essa ha, invece, come ha fatto valere giustamente la ricorrente, omesso di analizzare l'impatto sulla concorrenza dell'unione delle posizioni significative della SEB-Moulinex in numerosi mercati e, in particolare, nel mercato delle friggitrici (in cui la SEB passa dal 15-25% al 30-40%), nel mercato delle pentole per la cottura a vapore (in cui la SEB passa dal 25-35% al 35-40%), nel mercato degli apparecchi per pasti informali (in cui la SEB passa dal 15-25% al 25-35%) e nel mercato delle caffettiere espresso (in cui la SEB passa dallo 0-10% al 20-30%). Anche se la nuova società non raggiunge la soglia che definisce una posizione dominante in nessuno di tali mercati, i quali non suscitavano pertanto seri dubbi, nondimeno tale potere significativo in numerosi mercati è tale, in considerazione dell'effetto di portafoglio descritto sopra, da rafforzare la posizione dominante che essa occupa sul mercato dei ferri da stiro e dei ferri con caldaia separata.

408 Infine, come sottolinea giustamente la ricorrente, si deve constatare che la Commissione non ha applicato al mercato geografico interessato il criterio del volume d'affari relativo che essa ha peraltro preso in considerazione nella sua analisi della situazione concorrenziale negli altri mercati geografici allo stadio dell'applicazione dell'effetto di diversificazione. Infatti, mentre la Commissione ha escluso, erratamente, l'esistenza di seri dubbi nei mercati di prodotti interessati in Italia, Spagna e Finlandia, poiché i mercati di prodotti interessati nei quali la SEB-Moulinex deteneva una posizione dominante costituivano meno del 10% del loro volume d'affari complessivo su tutti i mercati di prodotti interessati in tali mercati geografici, essa non ha, invece, desunto alcuna conseguenza dal fatto che il mercato dei ferri da stiro e dei ferri con caldaia separata rappresentava tra il 35 e il 40% del volume d'affari complessivo realizzato dalla SEB-Moulinex in tutti i mercati di prodotti interessati nel Regno Unito e in Irlanda.

409 Infine, come fatto valere giustamente dalla De'Longhi e dalla ricorrente in udienza, la Commissione ha omesso di esaminare l'effetto di portafoglio causato dalla concentrazione e, in particolare, il fatto che quest'ultima ha consentito di

cumulare la posizione forte detenuta dalla SEB nei mercati delle friggitrici, dei mini forni, degli apparecchi per pasti informali, delle pentole per la cottura a vapore e dei ferri da stiro a quella detenuta dalla Moulinex nei mercati delle friggitrici, delle caffettiere espresso e dei robot da cucina. Parimenti, la decisione impugnata non chiarisce perché la circostanza secondo la quale la nuova società deterrebbe, grazie alla concentrazione, una panoplia di cinque marchi, non sia tale da rafforzare il suo potere di mercato nonostante, in diverse occasioni, la Commissione si è data la pena di sottolineare che la SEB-Moulinex detiene, nei mercati geografici oggetto degli impegni, due marchi mentre i suoi concorrenti ne possiedono uno solo.

- 410 Si deve pertanto concludere che i criteri presi in considerazione dalla Commissione ai 'considerando' 125 e 126 della decisione impugnata non le consentivano di escludere l'esistenza di seri dubbi nei mercati dei ferri da stiro e dei ferri con caldaia separata nel Regno Unito e in Irlanda.

c) Conclusione

- 411 Emerge da quanto precede che la decisione impugnata deve essere annullata nella parte in cui concerne i mercati in Italia, in Spagna, in Finlandia, nel Regno Unito e in Irlanda.

Sul motivo concernente il fatto che gli impegni realizzano una ripartizione di mercato in relazione al marchio Moulinex

A — Argomenti delle parti

- 412 In udienza la De'Longhi ha sostenuto, per la prima volta, che gli impegni accettati dalla decisione impugnata comportavano una ripartizione di mercato in relazione

al marchio Moulinex. Essa sottolinea che tale ripartizione di mercato è consolidata dal punto 1, lett. c), ultimo comma, degli impegni, il quale vieta al licenziatario di esportare i prodotti che commercializza con il marchio Moulinex nei territori di altri licenziatari e in quelli in cui opera la SEB.

413 Secondo la De'Longhi, tale ripartizione di mercato non è prevista dal regolamento (CE) della Commissione 31 gennaio 1996, n. 240, relativo all'applicazione dell'articolo [81], paragrafo 3 del trattato CE a categorie di accordi di trasferimento di tecnologia (GU L 31, pag. 2), ed è, di conseguenza, vietata dall'art. 81, n. 1.

414 Poiché la De'Longhi aveva attirato l'attenzione della Commissione su tale problematica nel corso del procedimento amministrativo, essa ritiene che la Commissione avrebbe dovuto verificare se gli impegni sollevassero dubbi a tale proposito.

415 La Commissione, sostenuta dalla Repubblica francese e dalla SEB, chiede che sia respinto l'argomento della De'Longhi.

B — Giudizio del Tribunale

416 Occorre osservare che la De'Longhi, sostenendo che gli impegni realizzino una ripartizione di mercato in relazione al marchio Moulinex, invoca un motivo non sollevato dalla ricorrente.

- 417 Orbene, se gli artt. 40, terzo comma, dello Statuto (CE) della Corte di giustizia e 116, n. 3, del regolamento di procedura non ostano a che l'interveniente presenti argomenti nuovi o diversi da quelli della parte sostenuta, a pena di vedere il suo intervento limitato alla ripetizione degli argomenti sollevati nel ricorso, non può essere ammesso che tali disposizioni le consentano di modificare o di alterare l'ambito della controversia definito dal ricorso adducendo nuovi motivi (v., in tal senso, sentenze della Corte 23 febbraio 1961, causa 30/59, *De Gezamenlijke Steenkolenmijnen in Limburg/Alta Autorità*, Racc. pag. 1, in particolare pag. 37; 24 marzo 1993, causa C-313/90, *CIRFS e a./Commissione*, Racc. pag. I-1125, punto 22, e 8 luglio 1999, causa C-245/92 P, *Chemie Linz/Commissione*, Racc. pag. I-4643, punto 32; sentenze del Tribunale 8 giugno 1995, causa T-459/93, *Siemens/Commissione*, Racc. pag. II-1675, punto 21; 25 giugno 1998, cause riunite T-371/94 e T-394/94, *British Airways e a./Commissione*, Racc. pag. II-2405, punto 75; 1° dicembre 1999, cause riunite T-125/96 e T-152/96, *Boehringer/Consiglio e Commissione*, Racc. pag. II-3427, punto 183, e 28 febbraio 2002, causa T-395/94, *Atlantic Container Line e a./Commissione*, Racc. pag. II-875, punto 382).
- 418 Si deve pertanto considerare che, dato che le intervenienti, in forza dell'art. 116, n. 3, del regolamento di procedura, devono accettare il procedimento nello stato in cui questo si trova all'atto del loro intervento, e dato che le conclusioni della loro memoria d'intervento possono avere ad oggetto, ai sensi dell'art. 40, quarto comma, dello Statuto della Corte, unicamente il sostegno delle conclusioni di una delle parti principali, la De'Longhi, in quanto interveniente, non è legittimata a sollevare il presente motivo relativo alla ripartizione di mercato realizzata dagli impegni. Di conseguenza, il presente motivo sollevato dalla De'Longhi deve essere dichiarato irricevibile.
- 419 In ogni caso, anche se fosse stato ricevibile — quod non —, il motivo sollevato dalla De'Longhi non sarebbe fondato.
- 420 Emerge dall'art. 2, n. 1, del regolamento n. 4064/89 che, quando, nell'ambito del suo esame della compatibilità di un'operazione di concentrazione con il mercato comune, la Commissione valuta se un'operazione di concentrazione crea o

rafforza una posizione dominante ai sensi del n. 2 di tale disposizione, essa deve «[tener conto] della necessità di preservare e sviluppare una concorrenza effettiva nel mercato comune alla luce segnatamente della struttura di tutti i mercati interessati e della concorrenza reale o potenziale di imprese situate all'interno o esterno della Comunità».

421 È conseguentemente corretto, come evidenziato dalla De'Longhi, che la Commissione non può, nell'ambito del procedimento di applicazione del regolamento n. 4064/89, accettare impegni che sono contrari alle norme di concorrenza istituite dal Trattato, nei limiti in cui essi incidono sulla preservazione o sullo sviluppo della concorrenza effettiva nel mercato comune. In tale ambito la Commissione deve valutare la compatibilità di tale impegni, in particolare secondo i criteri dell'art. 81, nn. 1 e 3, CE (che, con riferimento all'art. 83 CE, costituisce uno dei fondamenti normativi del regolamento n. 4064/89) (v. sentenza del Tribunale 20 novembre 2002, causa T-251/00, Lagardère e Canal+/Commissione, Racc. pag. II-4825, punto 85).

422 Tuttavia, nel caso di specie, occorre rilevare in primo luogo che, ai sensi del punto 1, lett. c), ultimo capoverso, degli impegni «ciascun concessionario si impegnerà a commercializzare i prodotti del marchio Moulinex unicamente sul territorio o sui territori che gli sono stati accordati e ai quali sono destinati i prodotti». Contrariamente a quanto sostiene la De'Longhi, non emerge dal tenore di tale clausola che gli impegni impongono in modo implicito un divieto di esportazione ai licenziatari del marchio Moulinex verso gli altri Stati membri. Detta clausola può in effetti essere interpretata nel senso che si limita ad obbligare i licenziatari a commercializzare i prodotti con il marchio Moulinex nel territorio che è stato loro assegnato. Orbene, una clausola che vincoli un licenziatario a concentrare la vendita di prodotti in concessione sul suo territorio non ha, in linea di principio, per scopo o per effetto di limitare la concorrenza ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE.

423 In secondo luogo, è giocoforza constatare che, anche se la clausola controversa dovesse interpretarsi, come sostenuto dalla De'Longhi, nel senso che vieta ai

licenziatari di esportare i prodotti con il marchio Moulinex verso altri Stati membri, la De'Longhi non chiarisce in che modo tale clausola sarebbe contraria, nel caso di specie, all'art. 81, n. 1, CE. Infatti, la De'Longhi non spiega come, in considerazione della dimensione geografica nazionale dei mercati di prodotti interessati e in assenza di importazioni parallele significative tra Stati membri, la clausola controversa sarebbe atta a limitare in modo sensibile la concorrenza sui mercati interessati all'interno della Comunità o a incidere in modo significativo sul commercio tra Stati membri ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE. Orbene, è costante in giurisprudenza che, persino un accordo di esclusiva con protezione territoriale assoluta esula dal divieto di cui all'art. 81, n. 1, CE, se incide sul mercato in modo irrilevante (sentenze della Corte 9 luglio 1969, causa 5/69, Völk, Racc. pag. 295, punto 7; 7 giugno 1983, cause riunite da 100/80 a 103/80, Musique diffusion française e a./Commissione, Racc. pag. 1825, punto 85, e 28 aprile 1998, causa C-306/96, Javico, Racc. pag. I-1983, punto 17).

- 424 Inoltre la De'Longhi non dimostra che un licenziatario del marchio Moulinex, il quale non sarebbe tutelato contro la concorrenza, almeno attiva, da parte di altri licenziatari per lo spazio territoriale che gli è stato assegnato, potrebbe essere indotto ad accettare il rischio della commercializzazione di prodotti sotto tale marchio in «co-branding» con il marchio proprio. Si deve a tale proposito ricordare che l'obiettivo degli impegni è quello di consentire ai licenziatari, per un periodo transitorio durante il quale avranno il diritto di utilizzare il proprio marchio unitamente al marchio Moulinex, di assicurare la migrazione dei clienti dei prodotti dal marchio Moulinex verso il marchio proprio, affinché i marchi dei licenziatari siano in condizione di esercitare una concorrenza effettiva al marchio Moulinex dopo tale periodo transitorio, quando la SEB sarà di nuovo legittimata ad utilizzare il marchio Moulinex nei nove Stati membri interessati. Orbene, si deve ammettere che, in tale contesto, l'assenza di ogni tutela dei licenziatari contro la concorrenza, almeno attiva, degli altri licenziatari potrebbe essere nociva al rafforzamento di marchi concorrenti del marchio Moulinex e potrebbe così incidere sulla concorrenza nel mercato interessato sul territorio della Comunità. Di conseguenza non si può considerare che le previsioni della clausola controversa, per quanto esse vietino le vendite attive, abbiano necessariamente un carattere restrittivo della concorrenza ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE (v., in tal senso, sentenze della Corte 8 giugno 1982, causa 258/78, Nungesser e Eisele/Commissione, Racc. pag. 2015, punto 57, e 6 ottobre 1982, causa 262/81, Coditel e a., Racc. pag. 3381, punto 15).

425 Emerge da tali considerazioni che la censura della De'Longhi, relativa alla ripartizione di mercato realizzata dagli impegni, è irricevibile e, comunque, infondata.

IV — Sul quarto motivo, secondo il quale la Commissione ha commesso un errore di diritto in quanto non ha verificato se il prezzo irrisorio pagato dalla SEB per il rilevamento della Moulinex e il contributo finanziario concesso dalla Repubblica francese fossero tali da rafforzare la posizione della SEB nei mercati interessati a scapito dei suoi concorrenti

Argomenti delle parti

426 La ricorrente sostiene che la Commissione ha commesso un errore di diritto in quanto non ha verificato se il prezzo irrisorio pagato dalla SEB per il rilevamento della Moulinex e il contributo finanziario concesso dalla Repubblica francese fossero tali da rafforzare la posizione della SEB nei mercati interessati a scapito dei suoi concorrenti.

427 Essa osserva che, nella decisione impugnata, la Commissione si è limitata a rilevare, senza ulteriori precisazioni, che all'esito di un esame preliminare della norma prevista dalle autorità francesi non risulta che gli interventi pubblici previsti nell'ambito del procedimento fallimentare siano misure a vantaggio della SEB. Orbene, secondo la ricorrente, l'irrisorietà del prezzo pagato dalla SEB era manifestamente atto a rafforzare la posizione della nuova società successivamente alla transazione.

428 La ricorrente rammenta, a tale proposito, che, nella sentenza 31 gennaio 2001, causa T-156/98, RJB Mining/Commissione (Racc. pag. II-337), il Tribunale ha annullato la decisione della Commissione in quanto quest'ultima non aveva esaminato se e quanto il potere commerciale della nuova società poteva essere rafforzato dal carattere irrisorio del prezzo di acquisizione. La Commissione sarebbe pertanto obbligata a determinare se il livello del prezzo di acquisizione è tale da rafforzare la posizione della nuova società dopo l'operazione e se le modalità di finanziamento possano essere qualificate aiuto di Stato ai sensi del Trattato.

429 Nel caso di specie, la ricorrente rileva, in primo luogo, che la Commissione era perfettamente informata delle condizioni finanziarie del piano di rilevamento della SEB. In particolare, le sarebbe stata nota la sproporzione evidente tra il prezzo di acquisizione della Moulinex (15 milioni di euro) e il valore reale dell'attività acquisita (stimato a più di 850 milioni di euro). La Commissione avrebbe parimenti saputo che tale sproporzione era chiarita in particolare dal fatto che la Repubblica francese aveva accettato di prendersi carico delle indennità di licenziamento, alleggerendo così i debiti della Moulinex e consentendo quindi alla SEB, da un lato, di acquistare quest'ultima ad un prezzo che non corrisponde affatto al valore reale della società e, dall'altro, di disporre di fondi supplementari per rafforzare ulteriormente la sua posizione sul mercato.

430 Come termine di paragone, la ricorrente sottolinea che:

— essa aveva formulato inizialmente un'offerta di rilevamento dell'ammontare di 100 milioni di euro per la sola attività della Krups (ossia una somma quasi sette volte superiore a quella offerta dalla SEB per tutte le attività della Krups e della Moulinex);

— essa ha presentato alla Commissione, con lettera 29 novembre 2001, un'offerta comprendente il mantenimento di tutti gli impieghi della

Moulinex, precisando che, nell'ipotesi in cui non potesse essere realizzato l'obiettivo di solvibilità perseguito, essa avrebbe potuto procedere ad una riduzione dell'organico. Orbene, emergerebbe da tali negoziazioni che il licenziamento di 3600 impiegati non rilevati dalla SEB era tale da comportare un carico finanziario di circa 175 milioni di euro;

— essa ha sottoposto agli amministratori giudiziari della Moulinex un'offerta di rilevamento parziale delle attività di quest'ultima non acquisite dalla SEB per un prezzo di 150 000 euro.

431 La ricorrente sostiene che le condizioni finanziarie particolarmente vantaggiose del rilevamento della Moulinex da parte della SEB hanno consentito a quest'ultima di beneficiare delle sinergie derivanti da un'operazione di accrescimento esterno senza tuttavia sostenere i costi ad essa associati. Le misure adottate dalle autorità francesi avrebbero chiaramente avvantaggiato la SEB in quanto le avrebbero consentito di impiegare, nell'ambito della sua attività commerciale, le risorse finanziarie che essa avrebbe normalmente dovuto investire nell'acquisto della Moulinex.

432 Di conseguenza, la ricorrente è del parere che, senza dover chiarire se l'apporto finanziario pubblico fosse o meno un aiuto di Stato ai sensi del Trattato, la Commissione aveva l'obbligo di determinare se le condizioni finanziarie del rilevamento della Moulinex fossero, di per sé, direttamente o indirettamente atte a rafforzare la posizione di mercato della nuova società SEB-Moulinex.

433 Ne deriverebbe che la Commissione ha commesso un errore di diritto nel limitarsi ad un «esame preliminare» dell'impatto delle misure di finanziamento adottate dalle autorità pubbliche francesi e nel concludere, sulla base di un'analisi superficiale, «che gli interventi pubblici previsti nell'ambito della procedura fallimentare» non avevano avvantaggiato la SEB.

- 434 La Commissione sostiene che il motivo è manifestamente privo di qualsivoglia fondamento.

Giudizio del Tribunale

- 435 In sostanza, la ricorrente solleva due censure. Essa contesta alla Commissione di non aver verificato se la SEB abbia rafforzato la sua posizione, da un lato, pagando un prezzo d'acquisto irrisorio, e, dall'altro, grazie al fatto che la Repubblica francese abbia accettato di prendersi carico delle indennità di licenziamento.
- 436 Relativamente al prezzo d'acquisto pagato dalla SEB, si deve, anzitutto, sottolineare che quest'ultimo è stato valutato sovranamente dal Tribunal de commerce di Nanterre nell'ambito del procedimento fallimentare e che, sulla base dei criteri della legge francese, il Tribunale ha ritenuto che la SEB ha presentato l'offerta che meglio consentiva di tutelare l'interesse dei creditori.
- 437 È giocoforza constatare, poi, che la ricorrente non ha in alcun modo dimostrato che il prezzo pagato dalla SEB fosse irrisorio. Tutt'al più essa fa riferimento al valore di bilancio delle attività della Moulinex nel 2000, acquisite dalla SEB, e alle proprie offerte.
- 438 Orbene, da un lato, la quantificazione del valore reale di un'impresa è un'operazione complessa che comporta in particolare valutazioni soggettive, e il valore indicato nel bilancio non è necessariamente equivalente né al valore reale né al valore d'acquisto di un'impresa. In particolare, il valore d'acquisto della Moulinex alla fine dell'anno 2001, quando si profilava una prospettiva di liquidazione, non può essere considerato equivalente a quella risultante dai conti consolidati pubblicati dalla Moulinex quasi due anni prima.

439 D'altra parte, le offerte della ricorrente non dimostrano in alcun modo l'irrisorietà del prezzo pagato dalla SEB. Si deve osservare che la ricorrente ha offerto successivamente 100 milioni di euro, un euro e 150 000 euro. La prima offerta riguardava unicamente i diritti del marchio Krups ed escludeva espressamente ogni passivo. Essa non può dunque essere presa in considerazione per valutare l'offerta di rilevamento della SEB. Occorre constatare, poi, che le somme variano considerevolmente a seconda del perimetro dell'offerta e che la ricorrente non indica né quale delle offerte concerne le stesse attività prese in considerazione dalla SEB, né in che modo le sue offerte potrebbero determinare il valore degli elementi della Moulinex rilevati dalla SEB. Pertanto, non si è potuta effettuare alcuna valutazione sul prezzo di 15 milioni di euro pagato dalla SEB per l'acquisizione della Moulinex.

440 Per quanto riguarda la censura secondo la quale la presa a carico delle indennità di licenziamento da parte della Repubblica francese avrebbe consentito alla SEB di acquistare la Moulinex senza doversi accollare tutti i debiti di quest'ultima, si deve osservare anzitutto che, diversamente rispetto alla situazione nella causa oggetto della sentenza RJB Mining/Commissione, citata sopra, invocata dalla ricorrente, la Commissione ha richiesto alle autorità francesi, con lettere 27 settembre e 9 novembre 2001, di trasmetterle informazioni relative ad un eventuale intervento della Repubblica francese nell'ambito del deposito del bilancio e del rilevamento del gruppo Moulinex. Si deve sottolineare, inoltre, che la Repubblica francese ha risposto, con nota del 16 novembre 2001, che non si prevedeva alcun intervento pubblico dello Stato a favore del gruppo Moulinex bensì solo misure di riassetto direttamente a beneficio dei lavoratori che ne erano oggetto. Non emerge peraltro dal fascicolo che la Repubblica francese si sarebbe fatta carico delle indennità di licenziamento e la ricorrente non adduce elementi atti a determinare che la Repubblica francese abbia preso a suo carico debiti incombenti sulla SEB. La Commissione ha peraltro sottolineato, senza essere contraddetta, che sarebbe stato assurdo che la Repubblica francese pagasse le indennità di licenziamento, dato che in Francia tutte le imprese devono per legge sottoscrivere un'assicurazione contro il rischio di mancato pagamento delle somme dovute in esecuzione dei contratti di lavoro in caso di procedimento concorsuale, di modo che, in tal caso, sia l'assicurazione e non la Repubblica francese a dover versare tali indennità. In ogni caso, secondo le affermazioni della Commissione e della Repubblica francese, non contestate dalla ricorrente, gli eventuali interventi pubblici non riguardano le attività rilevate dalla SEB e non hanno dunque alcuna incidenza sul valore dei beni acquisiti dalla SEB.

- 441 Infine non si può ritenere che la Commissione abbia l'obbligo di portare a termine un procedimento in materia di aiuti di Stato nell'ambito di ciascun caso di concentrazione, che essa deve concludere in breve tempo. Se è vero che il Tribunale ha stabilito l'annullamento della decisione della Commissione nella sentenza RJB Mining/Commissione, citata sopra, in quanto quest'ultima non aveva verificato se il livello del prezzo d'acquisto era tale da rafforzare la posizione della nuova società, è pur vero che le circostanze erano molto particolari in tale causa, in cui il prezzo d'acquisto stesso era stato notificato come aiuto di Stato dalle autorità tedesche. Tale situazione non può essere paragonata con una concentrazione tra due società private, come quella di cui trattasi nel caso di specie.
- 442 Ne consegue che il motivo è infondato.

Sulle spese

- 443 Ai sensi dell'art. 87, n. 3, del regolamento di procedura, il Tribunale può ripartire le spese o decidere che ciascuna parte sopporterà le proprie spese se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi, ovvero per motivi eccezionali. Nel caso di specie si deve decidere che la ricorrente e la Commissione, essendo entrambe rimaste soccombenti su diversi capi, sopporteranno ciascuna le proprie spese.
- 444 In applicazione dell'art. 87, n. 4, terzo comma, del regolamento di procedura, la SEB e la De'Longhi, intervenienti, sopporteranno le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Terza Sezione)

dichiara e statuisce:

- 1) La decisione della Commissione 8 gennaio 2002, SG (2002) D/228078, di non opporsi alla concentrazione tra la SEB e la Moulinex e di dichiararla compatibile con il mercato comune e con l'accordo sullo Spazio economico europeo, a condizione che siano rispettati gli impegni proposti (caso COMP/M.2621 — SEB/Moulinex) è annullata per quanto riguarda i mercati in Italia, Spagna, Finlandia, Regno Unito e Irlanda.
- 2) Il ricorso è respinto per il resto.
- 3) La ricorrente e la Commissione sopporteranno ciascuna le proprie spese.
- 4) La SEB SA e la De'Longhi SpA sopporteranno le proprie spese.

Lenaerts

Azizi

Jaeger

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 3 aprile 2003.

Il cancelliere

Il presidente

H. Jung

K. Lenaerts

II - 1428

Indice

Ambito giuridico	II - 1290
Fatti all'origine della controversia	II - 1293
I — Imprese interessate	II - 1293
II — Procedimento nazionale	II - 1294
III — Procedimento dinanzi alla Commissione	II - 1296
Decisione impugnata	II - 1299
I — Mercati di prodotti in questione	II - 1299
II — Mercati geografici interessati	II - 1300
III — Importanza del marchio	II - 1300
IV — Analisi della concorrenza	II - 1301
V — Impegni delle partecipanti alla concentrazione	II - 1304
VI — Aiuti di Stato	II - 1311
Procedimento e conclusioni delle parti	II - 1311
Sulla ricevibilità	II - 1314
I — Argomenti delle parti	II - 1314
II — Giudizio del Tribunale	II - 1318
Nel merito	II - 1327
I — Sul primo motivo, relativo alla violazione di forme sostanziali in quanto la Commissione ha accettato che la SEB proponesse impegni tardivamente	II - 1328
Argomenti delle parti	II - 1328
Giudizio del Tribunale	II - 1330
II — Sul secondo motivo, secondo il quale la Commissione ha commesso un errore di diritto nell'autorizzare l'operazione di concentrazione senza avviare la fase II ..	II - 1338
Argomenti delle parti	II - 1338
Giudizio del Tribunale	II - 1341
	II - 1429

III — Sul terzo motivo, concernente un manifesto errore di valutazione dovuto al fatto che gli impegni non erano sufficienti a porre rimedio ai problemi di concorrenza sollevati	II-1349
Sulla prima parte, relativa al fatto che un impegno di licenza di marchio non è per di natura tale da risolvere i problemi di concorrenza causati dalla concentrazione	II-1350
A — Argomenti delle parti	II-1350
B — Giudizio del Tribunale	II-1352
Sulla seconda parte, relativa al manifesto errore di valutazione commesso dalla Commissione nell'accettare impegni di durata insufficiente	II-1354
A — Argomenti delle parti	II-1354
B — Giudizio del Tribunale	II-1356
Sulla terza parte, relativa al fatto che l'impegno di approvvigionamento sul mercato tedesco e le condizioni cui è vincolata la facoltà di approvvigionamento per tutti i licenziatari avranno come effetto di rafforzare la posizione della SEB-Moulinex	II-1363
A — Argomenti delle parti	II-1363
B — Giudizio del Tribunale	II-1365
Sulla quarta parte, secondo cui il fatto che la Commissione abbia accettato che il marchio Moulinex sia sfruttato da imprese diverse a seconda del Paese dell'Unione europea è tale da indurre un coordinamento di comportamenti tra la SEB-Moulinex e il licenziatario o i licenziatari	II-1367
A — Argomenti delle parti	II-1367
B — Giudizio del Tribunale	II-1368
Sulla quinta parte, relativa al fatto che la Commissione ha autorizzato l'operazione senza imporre impegni nei mercati che presentano seri problemi di concorrenza	II-1370
A — Argomenti delle parti	II-1370
B — Giudizio del Tribunale	II-1383
1. Sulla ricevibilità	II-1383

2. Nel merito	II - 1386
a) Sulle quattro tappe dell'analisi	II - 1388
— Sulla soglia del 40% che definisce una posizione dominante	II - 1388
— Sull'assenza di sovrapposizione significativa	II - 1389
— Sulla posizione dell'entità risultante dalla concentrazione nei confronti dei suoi concorrenti	II - 1392
— Sull'effetto di differenziazione	II - 1395
b) Sui Paesi non interessati dagli impegni	II - 1404
— In Norvegia	II - 1404
— In Spagna	II - 1405
— In Finlandia	II - 1408
— In Italia	II - 1410
— Nel Regno Unito e in Irlanda	II - 1415
c) Conclusione	II - 1417
Sul motivo concernente il fatto che gli impegni realizzano una ripartizione di mercato in relazione al marchio Moulinex	II - 1417
A — Argomenti delle parti	II - 1417
B — Giudizio del Tribunale	II - 1418
IV — Sul quarto motivo, secondo il quale la Commissione ha commesso un errore di diritto in quanto non ha verificato se il prezzo irrisorio pagato dalla SEB per il rilevamento della Moulinex e il contributo finanziario concesso dalla Repubblica francese fossero tali da rafforzare la posizione della SEB nei mercati interessati a scapito dei suoi concorrenti	II - 1422
Argomenti delle parti	II - 1422
Giudizio del Tribunale	II - 1425
Sulle spese	II - 1427